

DETERGENTEN

Personaltidning för Lever och Leverindus

Årgång 19

Nr 7 1990

LEVER BÄSTA SÄLJKÅR

Leverns säljkår är korad till bästa säljkår i Sverige genom en undersökning som DLF har gjort. Men det är inte nog med det!

För stockholmsområdet har Levers stockholmsregion tillsammans med tre andra företag blivit korade till bästa säljare. Läs mer om det på sid 4.

Bilden till höger:
Jan-Erik Näsberg och **Hans Svanonije** tar emot prisbucklan och prischecken för bästa säljkår i Stockholm av Vivos marknadschef **John Malmqvist**.

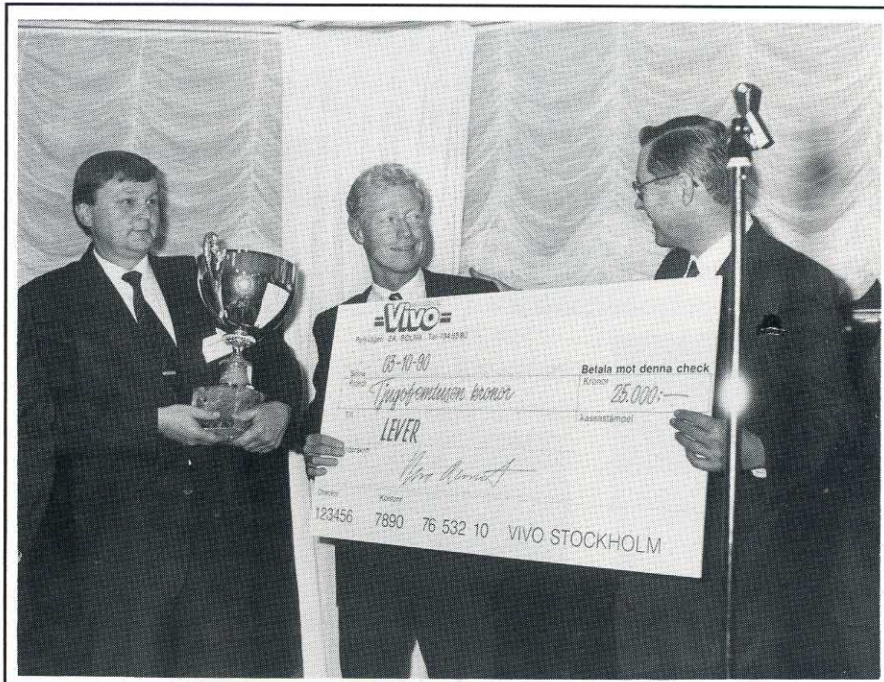
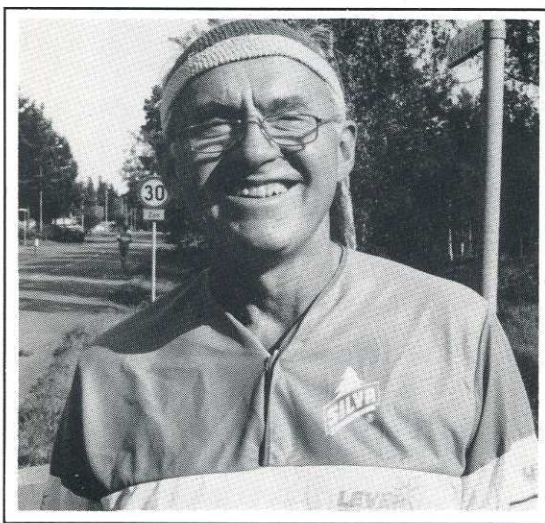


Foto: Bo Lindh



Pigg pensionär

Foto: T Eberhardsson

LO Ericson orienterar av hjärtans lust i Levers lag. Här i Åbo. Se sid 8.



Foto: M Lundberg

Cecilia Fries - nytt ansikte på Levers marknadsavdelning i Stockholm. Se sid 11.

FÖDELSEDAGSKALAS FÖR COMFORT SILK FEELING

Onsdagen den 24 oktober var det dags att trycka på knappen för Comfort Silk Feeling - den nya varianten av Comfort. Rosaskimrande flaskor med en vacker fjäril på etiketten kom glidande fram i maskinen. Produkten har en högre AD-halt, dvs innehåller lite mer tensider än ordinarie Comfort och är därigenom effektivare, mjukare att använda. Det finns en liknande produkt i England men utvecklingsarbetet för just vår Comfort Silk har gjorts i Nyköping.

Hela flytande avdelningen var med om produktionsstarten tillsammans med alla andra på Lever, som har haft med "födelsen" av den nya produkten att göra.



*Comfort Silk Feeling bjöd på födelsedagsfest med sandwich och cider
Mona Eriksson trycker på knappen och flaskorna fylls med rosa innehåll.*



DETERGENTEN

(latin=rengöraren)

**Nr 7
Årgång 19**

Manusstopp för nästa nummer 19/11

**Utgiven av
LEVER AB
611 87 Nyköping
0155/802 00**

**Redaktör och
ansvarig utgivare
Monica Lundberg**

Redaktionskommitté

Göran Berglund
Kenneth Burman
Tuula Carlsson
Seppo Helander
Göran Hofstedt
Rolf Johansson

SIF Stockholm
SIF Nyköping
Fabriksklubben
Lever
Leverindus
SALF

Sörmlandstryck Åkerblom Tryckeri AB

Norma Ingårda på SLÄKT och NÖJESRESA till USA

Norma:

Jag har länge längtat efter att resa till USA och hälsa på släktingar på min mors sida. Vi har hållit kontakt med varandra brevledes. - På min födelsedag i mars blev det bestämt.

Vi var fem som reste, min storebror med fru och två barn och jag själv. Vi reste den 24 juni men pga förseningar kom vi till Minneapolis först dagen därpå.

På flygplatsen i Minneapolis blev vi väl mottagna av min syssling. Vi har ju alla hört att amerikanerna är mycket gästvänliga och det behövde vi inte tvivla på någon gång under vår vistelse där. - Det blev en kort sight-seeing i Minneapolis innan vi bilade norrut till deras hem i Anoka. Den övriga familjen bildade 'mottagningskommitté' och presenter utväxlades. Den fuktiga sommarvärmen slog emot oss direkt.

Min andra dag i Anoka vaknade jag tidigt av fågelläten och det lät precis som i amerikanska filmer; fläkten surrar, mosquitonät för fönstren och olika fågelläten hörs. Den dagen gick färden till Minneapolis för shopping. Vi kunde ta oss mellan affärerna med "skyways" - tunnlar mellan huskropparna. I ett av husen tog vi hissen 50 våningar upp och beundrade den storslagna utsikten.

Vet Ni vad "shower" är?

- Det är amerikanernas sätt att fira ett blivande brudpar. Det ska fullkomligt regna presenter. Man kan ha flera bjudningar. Vi fick tillfälle att var med om en shower. - När bruden öppnat presenterna skickas de runt för att beundras.

Sedan var det dags att se litet av svenskbygderna.

Vi åkte utmed floden St Croix till Minnesota Stillwater. På floden gick hjulångare. I den komfortabla minibussen åkte vi norrut för en rundresa i Minnesota. Vägarna var spikraka och det var mest skogslandskap på väg till Duluth, en stad vid Lake Superior. På vår resa utmed Lake Superior mot Canada - och vårt möte med fler släktingar - stannade vi vid Gooseberry Fall.

Till Sebeka,

där våra släktingar bor, hälsades vi välkomna med god fruktsallad serverad ur en jättemelon, som förvandlats till en korg. Vi svenskar blev glatt överraskade när 50 personer hade samlats i parken i Sebeka för en picnic. De flesta av dem var släkt med oss. Vi fick tillfälle att träffas och äta goda rätter med vildris, sallader, desserter och kakor. Vilket kalas!

Dessa var intensiva dagar med utflykter och besök på många arbetsplatser. Alla ville att vi skulle komma och allt skulle presenteras för oss på några timmar.

Vi hade flera varma dagar, temperaturer på 100 F (38-38 C) och vi sökte oss till platser med fungerande "air-condition".

Nationaldagen den 4 juli var också en härlig upplevelse.

Vid ett stort sommarhus samlades ca 30 personer för picnic. Sommarhuset hade ett underbart läge vid en sjö och man firade dagen med båtparader. Båtarna hade smyckats med ballonger, flaggor, girlanger mm. På kvällen var det otroligt vackra fyrverkerier.

Min släktresa gick vidare till San Diego, Californien. Vilken underbar flygresor över bergslandskap innan jag landade i San Diego. Jag fick ett härligt mottagande. Under en av mina fyra dagar i San Diego var vi i Mexico, Tijuana, för shopping. Det var en minutiös kontroll vid gränsen när vi återvände till USA. - På Disneyland roade vi oss kungligt i 11 timmar! Ett dagsbesök i en storslagen natur - Sequoia Nationalpark - vilka vyer! I den nationalparken fanns enormt stora träd och jag kände mig som sagans Tummelisa.

Jag avslutade min USA-resa med att flyga från San Diego till Boston för att tillbringa en vecka med min sons amerikanska 'föräldrar'. Jag besökte "Museum of Fine Arts" i Boston och tillbringade fyra timmar bland konst och skulpturer.

Tre härliga veckor gjorde djupa intryck på mig och gav mig mersmak att möta USA igen.

Norma Ingårda

SIFs årsmöte
går av stapeln tisdagen
den 4 december på Re-
staurang AMBROSIA.
Mötet inleds med års-
mötesförhandlingar och
därefter middag med dans!

Alla medlemmar är hjärtligt
välkomna

hälsar Styrelsen

Leverns säljkår hälsas VÄLKOMMEN till 91 ÅRS SÄLJKONFERENS

KICK OFFF 91 var temat och allt eftersom dagen utvecklades förstod alla att det var krigföringens principer som kommer att gälla för nästa år.

Dagen började med information från chefen HANS SAVONIJE. Ordet som låg på allas läppar var FLORIDA. Finns chansen att nå försäljningsmålsättningarna och på så sätt nå till målet Florida 1991? - Ja, vi grejar det här, sa Hans, eller hur? - JA-A, hördes från alla i rummet.

Vi är ju inte där än, sa Hans, men vi har alla chanser, om vi bara jobbar "så det rycker" (ett av Hans Savonije's lite egenhändigt utformade favorituttryck). - Vi ligger bra till när det gäller marknadsandelar på de flesta produktgrupper, men det finns fortfarande en hel del att göra.

1991 kommer att handla om FÖRNYELSE,

sade Hans. Vi kommer att få nya kunder, vi ska ha ett nytt sätt att jobba på och hos oss finns nya människor.

1991 kommer också att handla om **SAMARBETE** - lagarbete och sist men inte minst så gäller **EGNA INITIATIV**.

GROSSISTATTITYDER - vad är det?

- Jo, något så viktigt som grossisternas betyg på sitt samarbete med företag och dess säljkårear. Och det blev en lycklig stund när Hans Savonije presenterade resultatet av DLF's attitydundersökning, som gjordes mellan feb-april 1990.

Lever - bästa säljkår

Leverns säljkår kom totalt på första plats av alla säljkårear, som den jämfördes med.

I attitydundersökningen fick kunderna som DLF vänder sig till

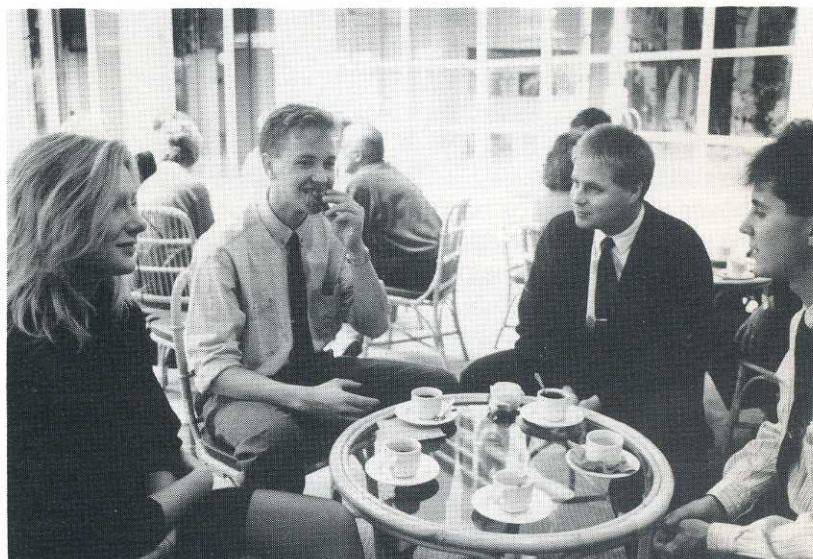
bedöma olika egenskaper. Det gällde till exempel säljkårens samarbete med grossist (Lever 1:a), säljkårens produktkunskap (2:a), företagets leveranssäkerhet (2:a), orderkontorets samarbete med grossistens inköpsfunktion (stark 1:a), produktkvalité (1:a) osv.

Bästa säljkår i Stockholmsregionen

Som grädde på moset kunde Hans presentera resultatet av VIVO Stockholms tävling om bästa sälj-

kåren 1989. Under ett år skulle handeln ge sina betyg och omdömen. 500 säljkårear deltog i tävlingen och i slutrundan valdes åtta st ut. Av dem korades fyra säljkårear, som alla delade på en 1:plats och dessa var Pripps med 52 säljare, Marabou med 30 st, Findus med sex och Leverns stockholmskår med två.

Det blev en härlig prisbuckla och en check på 25000 kr till var och en av de fyra säljkårearna!



Nya säljare på Lever: Ylva Nordgren, telemarketing, Per Hållander, Gävle, Peter Persson, Stockholm och Claes-Håkan Mörth, Gagnef.



Nicke Skärlund tar sig kopp med sin nye kollega i Helsingborg Hans Erup och Henry Hultgren på marknadsavdelningen.



"Militärledningen", här personifierad av Christian Meincke (ryggen mot kameran) har begärt uppställning av hela Levers säljkår och först kommenderad att hämta sin utrustning är Björn Mattsson (till höger).



Under lydnad men med skrattsalvor byttes det om och så här likartade tedde sig "kåren". Under Ingrid Collins överinseende klädde Hans Dalander, Jan-Åke Andersson, Lennart Hansson, Hans Lindgren, Hasse Karlsson, Mikael Bergqvist och Rolf Fredholm om sig. Och utanför väntade helikoptern....

Vad är LAGER 90

- ett nytt maffigt lager på Lever eller en målsättning hur vi ska arbeta på 90-talet eller en idé hos en logistikchef?

Frågan går till Leif Alkerstedt, logistikchef och ansvarig för hela gången med material och produkter in och färdiga varor ut.



Leif: Något nytt stort lager är inte Lager 90, men det är en utredning som syftar till att anpassa våra resurser till de krav som idag ställs på en effektiv och kostnadsanpassad logistikfunktion. - Kort sagt att hitta de pallplatser vi behöver och samtidigt ha ett bra lager ur effektivitets-, säkerhets- och arbetsmiljösynpunkt.

Cleveland-utredningen

För något år sedan hade vi något som vi kallade för Cleveland-utredningen och Lager 90, kan vi säga, är fortsättningen på den. Vi har bildat en lokal arbetsgrupp med representanter från lagret, Roland Lundqvist från anläggningsavdelningen och jag själv och vi har tittat på alla möjliga alternativ alltifrån rivning och bygga nytt till raka motsatsen, dvs att låta tredje part sköta lagring.

Cleveland-utredningen visade på ett behov av ca 15-16000 pallplatser jämfört med de befintliga 12000 vi har idag.

Inget nytt lager

Vi fann ganska snabbt att det inte

var ekonomiskt försvarbart att bygga ett nytt lager. Det skulle bli mycket dyrt och det blir inte lönsamt. Vi förkastade också snabbt att lägga ut lagringen till tredje part.

Intern lösning

Vi fann snart en intern lösning som skulle ge oss ca 3000 pallplatser till, och det var Byggnad 30, som idag är en förrådslokal vilken inte är till fullo utnyttjad. Vår idé är då att lägga alla importvaror i den byggnaden. Man måste naturligtvis investera i en utlastningsramp där. Och transportören, som ska hämta varorna, måste lasta på två ställen - det är enda nackdelen.

I vårt förslag ligger också en upp- rustning av golv, tak och portar i vårt ordinarie lager.

För säkerhets skull

När det gäller säkerhet vill vi bli bygga ett separat servicerum för truckar, kondensisolera taket för att undvika fukt och risk för hala golv samt förbättra belysningen.

Organisationsförändring

Det som vi pratat om hittills gäller byggnaderna - det fysiska - men det finns också en organisationsförändring i Lager 90, säger Leif. Vi vill skapa en materialhanteringsgrupp av det som nu är förråd och lager.

Lager & förråd blir ett

Det finns väldigt mycket att vinna på att vara en avdelning - både för företaget och personalen. - Vi blir mer flexibla och kan utnyttja den gemensamma resursen på ett bättre sätt. Idag är det ofta toppar, antingen på lagret beroende på om vi ska lasta ut 600 ton eller 2000 ton på en vecka eller på förrådet, när vi får stora råvaruleveranser, som kommer tätt.

Det blir på samma gång ett större

och vidare arbetsområde för alla inom materialhanteringsgruppen och sist men inte minst så kommer de osynliga väggarna att rasa eftersom vi jobbar med samma saker och mot samma mål. Vi får också en större förståelse för varandras arbetsuppgifter. Eftersom vi eftersträvar en effektiv och kostnadsanpassad organisation, kommer detta att innebära en viss personalminskning.

Hur distribuera?

Vi har också undersökt distributionsnätet - hur det är idag - och vi vet nu att vi vill ha en enda distributör i Sverige. Orsaken till detta är att vi kan pressa priserna om vi har en stor transportör, vi får en bättre planering och styrning av distributionen. Logistik blir viktigare och viktigare och därför måste vi ligga före och ha en mycket starkare koppling mellan leverantör-transportör-kund.

Transportplaneringen ska vi integrera på ett mycket starkare sätt tillsammans med transportören och därmed skapa en större spridning av utleveranserna under dagen.

Det vi gör just nu är att se på Lager 90 i två investeringssteg, dels vad ökad säkerhet och miljöåtgärder kräver och dels vilka investeringar vi behöver göra om vi ökar pallplatserna i byggnad 30.

Under utredningens gång har utvecklingen mot koncentrerade produkter gått snabbare än planerat och detta är också en sak vi måste ta hänsyn till vid beräkningen av lagerutrymme.

Det går att sluta med tabletter

säger **Gudrun Andersson** som representerar **RFHL - Riksförbundet För Hjälp åt Läkemedelsmissbrukare**. Gudrun arbetar dagligen inom vården för att hjälpa tablettberoende personer att leva utan droger, och hon kom en eftermiddag till Lever och talade om **Piller till Tusen**.

Gudrun berättar att 1 200 000 personer i Sverige är tablettmissbrukare och det betyder 15 % av hela Sveriges befolkning.

Sök hjälp

Det går att sluta med tabletter när insikten om tablettberoende kommit, men man måste ha hjälp, säger Gudrun.

"Jag har många personer som jag har lyckats hjälpa", säger Gudrun, "men man måste ha en långsam nedtrappning för att minska olika abstinenssymptom". Vad man ofta råkar ut för när man trappar ned sitt tablettberoende är sömnsvärigheter, ångest, yrsel, muskelvärk, synstörningar, depression och många fler symptom. Det är mycket svårt att klara av allt detta själv, så mitt råd är: **sök hjälp** - antingen genom sjukhuset eller RFHL.

Dämpar känslor

Tablettmissbruk ger effekter på det centrala nervsystemet, fortsätter Gudrun. Det dämpar känslor - man blir varken glad eller ledsen. Känslolivet blir platt, utslätat med isolering och passivisering som följd. Man kan bli känslig för ljud/ljus/ej skilja på färger. Nedsatt kondition och muskelstyrka, tillstånd av förvirring och hjärnskadebildningar blir vanliga.

Vi vet inte vad vi ska göra med alla tablettberoende idag, säger Gudrun.

Alla måste vi fråga oss: Varför blir det så här? Hur har vi det oss

människor emellan, egentligen?

Den största gruppen tablettberoende är kvinnor mellan 40-50 år.

Fråga från åhörarna:

Finns det en enda läkare idag som inte känner till faran med beroendeframkallande medicin.

Bo Ek från Företagshälsan:

Alla känner till det, men det tar tid att lära sig. Människor vänder sig ofta till läkaren med bekymmer som inte kan medicineras bort istället för att gå till en vän och anhörig och få hjälp t ex med ett sorgearbete. Med tabletter skjuter man bara upp utlevelsen av sorg. Men de flesta som går till läkare förväntar sig få något som dämpar/dövar smärtan/sorgen, säger Bo.

Varför får man sig tabletter för eskrivna?

I de flesta fall för vanliga livskriser, mot alkoholproblem och mot psykisk instabilitet, berättar Gudrun.

Vad kan man göra istället?

Läkarna måste prata mer med patienten för att tillsammans med denne hjälpa till och skapa ett annat livsmönster. Men en sådan behandling tar tid.

Som person kan man fråga sig: Hur lever jag egentligen. - Är det här stressiga livet det liv jag vill leva? Är det värt det? Vad missar jag i tillvaron?

Man kan vara uppmärksam och lite frågvis på arbetsplatsen om man märker ett ovant beteende hos en arbetskamrat.

Hur bearbetar ni läkarna,

löd en fråga till Gudrun.

- Vi ordnar utbildning, seminarier, lämnar all möjlig upplysning, men det är jobbigt att få läkare att inse att detta är ett problem.

- Vi vill att man ska börja med registrering på apoteken, eftersom det är väldigt vanligt att en tablettberoende vänder sig till flera läkare och får tabletter utskrivna.

Boven i dramat

- En stor bov i dramat är läkemedelsfabrikanterna, som tjänar mycket pengar på preparaten. Och får man ett preparat förbjudet kommer det straxt ett likartat med nytt namn.

Vi arbetar i RFHL och vi arbetar i RNS, Riksförbundet för ett Narkotikafritt Samhälle, säger Gudrun, och i vårt dagliga jobb inom vårdteamen på sjukhuset gör vi allt vi kan för att klara fler och fler från att hamna i det svåra tablettberoendet.

VEM VANN i Fabriksklubbens frågesport om Fabriks avtal?

Vi ordnade en tävling om Fabriks avtal för att få medlemmarna att läsa avtalet och lära sig lite mer om det, säger Pirjo Rasimus och Magnus Hasselberg i Fabriksklubbens informationskommitté.

Det var bara 23 som lämnade in svar på frågorna, men vi får hoppas att det var fler som tittade efter i avtalet och funderade på svar.

Sju personer hade alla rätt och bland dessa lottade vi ut 1:a pris till Gunilla Larsson, Lokalvården, 2:ndra pris till Gösta Karlsson, Verkstaden, 3:dje till Ingrid Karlsson, Lokalvården och 4-7:e pris till Yvonne Eriksson, Seija Szabo, Ros-Mari Jonsson och Inga Bengtsson. Första till tredje pris gav presentkort på Kullbergs och fjärde till sjunde pris T-shirts.

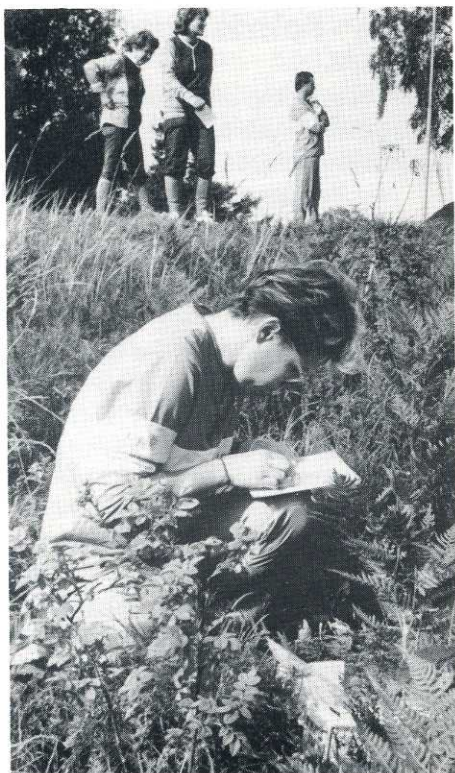
20-ÅRSJUBILEUM FÖR ORIENTERINGSUTBYTET MELLAN LEVER NYKÖPING/ÅBO

Helt enligt traditionen hölls det 20:e orienteringsutbytet mellan Levers idrottsförening i Nyköping och Åbo den första helgen i september.

Åland var platsen för mötet och orienterarna fick ett härligt väder att försvara sin färger i.

Finland bjöd till ordentligt, inte bara på vädret utan också på fina arrangemang och bra banor, berättar sektionsledarna Roland Blomgren och Tord Eberhardsson. - Det var också extra festligt eftersom det var 20-årsjubileum.

När det gäller placeringarna stod Nyköpings damer för den största bragden och det var att ta de tre första platserna på dambanan 3000 m. Etta kom **Ingegerd Vesterlund**, tvåa **Marianne Carlsson** och trea **Gunilla Karlsson**. GRATTIS TJEJER!



Ingegerd i djup koncentration

På långa banan 6000 m togs första och andra platsen av Åbo-killar

- de är proffs, säger Roland Blomgren - och på tredje plats kom **Karl-Göran "Kalle Myrra" Andersson**. Han blev Bästa Nyköpingskille med all heder, och Kalle Myrra har dessutom varit orienteringsutbytet trogen sedan starten för 20 år sedan. FIN PRESTATION, KARL-GÖRAN!



*"Åt vilket håll ska jag springa tro?"
Claes-Göran färdig att sticka iväg*

På korta banan 4000 m tog Lever Åbo 1:a, 2:dra och 3:dje plats.

I båda LEVERMÄSTERSKAPEN i dag- respektive nattorientering i september kom **Roland Blomgren** Etta. BRA ROLAND!

I Levermästerkskapet för damer vann **Ingegerd Vesterlund** tätt följd av **Marianne Carlsson**.

Så går orienteringssektionen lite i ide till våren. Nya tag i vår, eller hur, säger Roland och Tord.

PREMIÄRDAGS för nästa cykelsuccé



Cim Roth slår ett slag för cykling. Nu har tjejerna fått en egen Vättern-runda - på nio mil. Den blir lagom lång, lagom tuff. Tala med Cim så får Du mer upplysningar om anmälan etc.



"Limerikdags"

Som Leverindusanställd kan man tänka i limerikar - det gör i alla fall Torbjörn Leinestränd.:

"En renlig matros ifrån Polen
Han tappade skinnet på bålen
Och for upp med ett skrik
När från Henkels fabrik
Han fick veta man inhandlat
tvålen".

"Ett inköparproffs ifrån orten
Valde alltid de säkraste korten
Han sa' glad vid ett test
Leverindus är bäst
Alla andra ska köras på porten".

OMPACKNING - MÅNGAS ARBETE I HÖST

VIA MICRO skulle packas på säljfärdiga pallar, KLARA Disk skulle blandas gul och röd på samma pall, LUX BEAUTY SHOWER skulle packas i tråg, SUN Maskindisk på säljfärdig pall, VIA MICRO etiketteras etc. Och bråttom var det! Butikerna töms fort!

Många avdelningar har hjälpts åt.

Där var dataavdelningen, som bytte skärarbetet mot kroppsarbete både på Flexi och på Flytande, där var ekonomerna i full fart på Flexi att räkna antalet pallar de hann göra på en dag och där var flickorna från flytande, som jobbade med flytande tvål som omväxling från disk- och sköljmedel. Laboratoriechefen John Langley fick verkligen tillfälle att både arbeta med svenskträningen och med kroppsarbete.

Reserven,

som tjänstemännen utgjorde, har gjort att vi inte restar produkter längre, säger **Eva Larsson**, arbetsledare på Flexifabriken, men vi har ju inte kunnat bygga upp något lager utan pallarna går rakt ut.

Yvonne och Ulla gör expo-pallar av Lux Dusch



Viggo från Data och Anette från Flytande klarar KLARA



Claes-Göran och Kurt tävlar i färdiga pallar



Seppo och Anna-Greta kör Sun

TOTAL QUALITY - FÖR LEVERINDUS I TIDEN

Samtidigt som Leverindus inledde sitt jubileumsår förra året startade ett mycket intressant projekt med en ny företagsidé - Total Quality.

Nu har arbetet med TQ pågått i nästan två år och Detergenten har bitt **Benny Jägeberg**, projektansvarig för TQ, att berätta hur det hela utvecklats sig.

Benny, vad är egentligen Total Quality?

- Begreppet "uppfanns" av en amerikansk statistiker, som tog det med sig till Japan. Där lade TQ grunden till det "japanska undret" och amerikanerna såg förundrat på denna utveckling och började ta till sig dessa från början amerikanska idéer. Från Amerika har nu **Total Quality** intagit Europa.

Total Quality innebär ett kvalitetsstänkande i alla led i ett företag - man ska göra rätt första gången eftersom felsökning, retningar etc kostar företagen allför stora pengar idag.

Vad innebär det här mera konkret för Leverindus, Benny?

- Eftersom vi är ett säljande företag är det viktigt att vi bemöter våra kunder med TQ. Vi har gjort enkäter för att få veta vad som förväntas av oss och vi försöker förbättra oss på de punkter vi fått kritik.

Kundkontakter

Kunderna efterlyste framför allt information och som ett exempel har vi nu i en särskild miljögrupp tagit fram ett bättre informationsmaterial om miljö.

Vi arbetar också med kundträffar och vi har nyligen installerat ett demo-center i Göteborg och fler är på gång i andra städer.

- Men det är inte bara kontakterna externt som är viktiga, TQ internt är minst lika viktig, fortsätter Benny. Alla är vi ju "kunder"; du skriver en rapport åt någon, som då är din kund, samtidigt som du är kund åt någon annan. Om vi hela tiden

TQ LEDMOTIV

- ★ Total Quality är ett jobb för alla anställda
- ★ Total Quality i allt du gör - rätt första gången
- ★ Upptred TQ-mässigt
- ★ Tag reda på vad din kund vill ha
- ★ Förklara dina behov för din leverantör
- ★ Stoppa allt som ej fyller kundkraven
- ★ Låt ingenting bli liggande/hängande/stående - agera snabbt
- ★ Gör oss till favoritleverantören framför alla andra


Leverindus
Hygiene - System

tänker på att ge högsta kvalitet och service till både interna och externa kunder, då är det **Total Quality**.

Utbildning viktigt

Från början startade vi olika TQ-grupper som drog upp riktlinjerna för det här nya tänkandet inom företaget och nu är hela personalen involverad. Säljpersonalen fick information och utbildning i TQ på säljkonferensen i augusti på Cypern och resten av personalen ska åka på ett helgseminarium till Helsingfors i november. - Där får de information om företagets TQ-policy samt tillfälle att diskutera vilka förbättringar som kan göras i den egna gruppen. Resultatet ska sedan följas upp.

Just att man pekar på resultatet är viktigt för den fortsatta motivationen för TQ-arbete, säger Benny. - Vi rapporterar kontinuerligt om genomförda TQ-åtgärder och vad som är på gång så att alla, inte bara de närmast berörda, ska se att det händer saker.

Och så har vi stora Q och lilla q.

- Vem som helst i företaget kan rapportera stora **Q** om någon eller något som visar på gott TQ-tänkande. Lilla **q** talar om något som borde förbättras. - Benny tar emot de gröna och röda lapparna; de gröna premieras på något sätt, de

röda lämnas vidare till närmast ansvarig för att snabbt åtgärdas. Exempel på små **q** som blivit stora:

- En del kunder klagade på långa leveranstider. Med eget Leverinduslager i Norrköping har det blivit möjligt att leverera snabbare.

- Både här i Nyköping och ute på fältet hanteras en mängd olika utrustningar för dosering och applicering av våra produkter. Ett helt nytt hanteringssystem gör kontrollen lättare och leveranserna säkrare.

- Man har förenklat prislistan, men i samband med det uppstod ett nytt litet **q**. Formatet på den nya listan passade dåligt i kuverten och detta påpekades av den person som var tvungen att pressa ner pappren när de skulle distribueras. Nu är storleken på prislistan ändrad och alla är nöjda.

- Man ser alltså att kritik är nyttigt både när den kommer uppifrån och nerifrån, påpekar Benny.

Chefernas roll är mycket viktig i TQ-arbetet; de måste utbildas och ha en positiv inställning för att rätt kunna förmedla TQ till sin personal.

En större uppföljning - hur TQ har slagit igenom - kommer om något år både ute hos kunderna och internt i organisationen.

Alla Leverindus-företag i Europa jobbar med **Total Quality** och man har hittills haft två sammankomster för att jämföra sina resultat. Inom Svenska Unilever samarbetar man också med de företag som börjat med TQ: National Starch & Chemical Hernialim, Glace-Bolaget, som kallar sitt program för "G+" och Elida Robert Group med "The Delighted Customer".

Intervju: Mona Larsson

PERSONALNYTT

Vi gratulerar till 85 år

Allan Lindhe 3/1

75 år

Endel Parind 1/12
Johan Nilsson 14/12
Åke Dahlström 22/12

70 år

Herman Gustafsson 4/11
Folke Jonsson 24/11
Edvin Svensson 1/12
Olov Forsberg 4/12
Nanny Björkman 31/12

60 år

Thore Nilsson 5/12
Transportavd

25 år i tjänst

Roland Blomgren 1/11
Verkstaden
Ing-Marie Falk 1/11
Laboratoriet

20 år i tjänst

Terttu Anttila 9/11
Pulverpackningen
Bo Andersson 14/12
Förrådet

10 år i tjänst

Hans Savonije 1/11
Försäljningsavd

Tack

Ett varmt tack till Lever AB för uppvaktningen på min 70-årsdag.
Karl-Erik Andersson

Ett hjärtligt tack för uppvaktningen på min födelsedag.
Elin Hellkvist

Ett hjärtligt tack till Lever AB för uppvaktningen på min 75-årsdag.
Birger Johansson

Ett hjärtligt tack för uppvaktningen på min födelsedag. Det glädde mig mycket att som pensionär bli ihågkommen.
Sven Jansson

Ett varmt tack för den fina och vänliga hälsningar till min högtidsdag.
Vibeke Oltog

Ett hjärtligt tack för uppvaktningen på min 10-årsdag på Lever.
Harald Valde

Ett varmt tack till företaget för den storslagna penninggåvan och de vackra blomster jag fick på min 40-åriga arbetsdag på Lever.
Kalle Fredin

Ett varmt tack till alla vänner och kollegor på Leverindus och övriga Unileverföretag för gott kamratskap och fin arbetsgemenskap under mina 40 år i koncernen. Tack också för uppvaktningen vid min avgång.
Lycka till i fortsättningen.
Ingvar Eriksson

Ett stort tack till vänner och arbetskamrater för den fina tavlan och bildkollaget jag fick när jag slutade på Leverindus. Tack Leverindus för alla fantastiska och stimulerande arbetsår.
Jag vill önska er alla Lycka Till i framtiden med nya rekordår.
Från vännen Björn Bergentoft

Till Lever AB och idrottsföreningens bowlingsektion ett varmt tack för de vackra blommorna vid min kära makes Gösta Karlsson bortgång.

*Thyra Karlsson
Marianne Jansson med familj*

Dödsfall

Pensionär **Sixten Gillström** avled den 23 oktober i en ålder av 86 år. Sixten Gillström var före sin pensionering skyddsingenjör på Sunlight.

UPPMANING till dig som reser och bor på hotell utom- lands.

Tag med Dig en "Safety Kit", en brandskyddsmask nästa gång Du är på affärsresa. Det finns två sådana i porten att kvittera ut och lämna tillbaka vid hemkomsten. Masken har ett inbyggt filter och gör att man kan klara 15 minuter i rök och brandgas vid flykt undan brand.

TÄNK PÅ ATT...

...det är **STOP-tecken** på Levers P-plats när man passerar järnvägsspåret. Det är många som har glömt bort eller som inte ser detta.

Cecilia Fries heter Levers nya marknadschef



CECILIA FRIES var i Nyköping en dag i augusti på introduktionsprogram vid Lever i Nyköping.

Cecilia är ny marknadschef på Lever sedan den 24 augusti. Levers marknadsavdelning kommer att ha tre marknadschefer i en delvis ny organisation fr o m september 1990: JOHAN RYD är marknadschef för tvättmedel, INGRID COLLIN för sköljmedel och tvål och CECILIA FRIES för diskmedel.

Tanken bakom den uppdelningen är att vi från de olika marknadsavdelningarna vid de europeiska företagen ska man slippa ha korskommunikation med varandra. Varje land har istället sin produktgrupp och sina kontakter inom de olika europeiska varumärkesrådena. Hittills har det varit en stor arbetsbelastning att hålla alla bollar i luften samtidigt, har jag hört, säger Cecilia.

Jag har arbetat på Wallco, som tillhör Mölnlycke, med hygienartiklar, säger Cecilia, och jag kommer närmast från Bristol-Mayers, som egentligen är ett läkemedelsföretag med en del toalettartiklar. Där var jag marknadschef för hårvårdssidan. En stor skillnad mellan Lever och Bristol-Mayers är att Bristol-Mayors har all tillverkning i England.

Det ska bli spännande att börja arbeta på Lever nu, säger Cecilia



En uppskattad resa var Personalföreningens konstnärsbesök i Stjärnhov hos **Beth Zeeh**, som målar i olja och akvarell, och hos keramiker **Dagmar Änggård**, som visade hur man rakubräänner konstföremål helt enligt gammal japansk teknik. Beth Zeeh visade dels sin stora målning, som hon på bilden har bakom ryggen och som i november ska sättas upp i Gryts församlingshem i Gnestatrakten, och dels de oljemålningar som hon hade i arbete.



Pausgympa på lagret

Fereidoon håller i pausgympan på lagret. Sträcker på sig gör förutom Fereidoon, Madde, Eva-Lena, Rolf, Hans och Thore.