

DETERGENTEN

PERSONALTIDNING FÖR LEVER OCH LEVERINDUS

Årgång 20

Nr 8 1991

Colibripriset 10 000 kr för bästa innovation gick till Ulf Stenius



Vi vill belöna ett ur innovationssynpunkt mycket bra förslag, säger Niels Peder Bobek och överlämnar en check på 10 000 kr till Ulf Stenius

Vi ska dela ut tredje kvartalets COLIBRI-pris för två mycket bra och innovativa förslag, säger Niels Peder.

Ulf Stenius får 1:a pris - 10 000 kr - för sin innovativa lösning till paketvändaren på CMC:n.

Motivering: Ulf har på ett kreativt sätt funnit en lösning paketvändning och därigenom har slitsamt manuellt arbete med paketvändning kunnat elimineras.

När vi började packa Via Micro och Surf Balans på vår CMC-maskin, berättar Ulf, måste paketen packas upp och ner eftersom varje paket skulle innehålla en måttkopa och den måste i paketen före pulvret (maskinen är konstruerad så).

forts sista sidan

Är det så här vi ska tillbringa våra dagar efter sommaren 1992?

Den 22 oktober - dagen efter företagsledningens information till alla anställda - fanns Roland Widéns träskulptur "Arbetslös" på plats i verksta'ns utställningsmonter.

Läs frågor och svar från arbetsplats-träffarna på sid 2 och 3 samt Ulf Pehrsons svar på frågan "Vad händer nu?" på sid 3.



Frågor och svar från arbetsplatsträffarna

Vid arbetsplatsträffarna för alla avdelningar visade företaget tre sk scenarier/alternativ som gällde nyköpingsfabrikens framtid. Efter dessa träffar har också Leif Wahlstedt på planeringen lämnat in ett förslag till fortsatt produktion i Nyköping.

Detergenten har bitt Niels Peder Bobek, Levers ekonomidirektör, att kort berätta om

DE FYRA FÖRSLAGEN OCH DESS KONSEKVENSER.

"Under maj månad bad Lever ABs styrelse ledningsgruppen utreda tre alternativa möjligheter för nyköpingsfabrikens framtid. Dessa alternativ känner säkert alla till.

PRODUCERA SOM NU

För att ha en bas att jämföra med, säger Niels Peder, beräknade vi först Levers förväntade vinstsituation 1993 med förutsättningen att vi skulle fortsätta producera som nu, dvs i stort sett produktion av standardpulver och sköljmedel. Även om vi inkluderar ganska 'tuffa' besparingsåtgärder - en besparing med ca 18 % av alla fasta fabrikskostnader - ger basalternativet (som vi kallar scenario 0,) ett kraftigt vinstras. Vi kan faktiskt förvänta oss en förlust redan 1993.

LÅT OSS SE PÅ ORSAKERNA

- en halvering av nyköpingsfabrikens produktion resulterande i höga fasta kostnader per ton
- en halvering av exporten med ett stort inkomstbortfall som följd
- ökande konkurrens och därför lägre priser och högre kostnader för marknadsstöd

Basalternativet S0 skulle kräva en minskning av personalen med ca 75 personer.

HOTANDE FÖRLUSTSITUATION

Utgångspunkten för utredningen var alltså en hotande förlustsituation. Det alternativ som ska rekommenderas måste ge en ordentlig förbättring av resultatet för att Lever AB åter ska

kunna bli konkurrenskraftig på kostnadssidan.

- DE TRE ORSAKER SOM HAR VARIT UTSLAGSGIVANDE FÖR RESULTATET AV UTREDNINGEN
- nyköpingsfabrikens fasta kostnader i relation till produktionsvolym
 - transportkostnaderna vid import och export
 - nyinvesteringar i nyköpingsfabriken

Om man på ett schematiskt sätt skulle illustrera de relativa fördelarna och nackdelarna med varje alternativ/scenario, kan man göra som vi visar i nedanstående uppställning där S1, S2 och S3 är de 'officiella' alternativen. Leif Wahlstedts konkreta förslag (SLW), som egentligen är S2 fast med lägre export varvid investeringarna kan minskas, är också medtaget.

	S1 Invest. i Micro	S2 Hög export std-pulver	S3 Nedläggning	SLW
Prod i Nkg (ton)	48 000	89 000	0	54 000
Fasta fabrikskostn	Höga 3	Höga 4	Obefintliga 1	Höga 2
Transportkostn	Låga 1	Mkt höga 4	Höga 2	Höga 3
Investeringar	Höga 3	Höga 4	Inga 1	Mellan 2
Total	2	4	1	3

Siffrorna 1 - 4 åskådliggör scenariernas inbördes läge. 1 är billigast och 4 är dyrast.

SCENARIO S2 OCH SLW

Både S2 och SLW faller på att de höga transportkostnaderna vid export av stora mängder standardpulver till europeiska länder inte kompenseras av tillräckliga besparingar i produktionskostnader. (Fast Leifs förslag medför inte lika höga merkostnader som S2).

Om Lever skulle bära dessa merkostnader skulle företaget snabbt komma i en helt omöjlig situation och vi kan inte förvänta oss att våra systerföretag är villiga att betala ett mycket högre pris för sina produkter för att de får dem producerade i Nyköping.

SCENARIO S1 OCH S3

S1 ger totalt sett inga kostnads-mässiga fördelar gentemot det förlust-givande basläget (S0) och kräver höga investeringar. I S3 faller de fasta fabrikskostnaderna bort och även om transportkostnaderna vid import är relativt höga innebär detta scenario en väsentlig kostnadsbesparing. S3 kräver inga investeringar i fasta anläggningstillgångar, men avvecklingskostnaderna blir förstås ganska höga.

Alla scenarier utom S2 innebär personalminskningar.

MÅSTE REKOMMENDERA NEDLÄGGNING

Mot bakgrund av utredningens resultat och med hänsyn till de marknadsmässiga förändringar som företaget står inför, har företagsledningen tyvärr varit tvungen att rekommendera

en nedläggning av fabriken som det enda scenario som uppfyller kravet på en väsentlig förbättring av företagens situation på sikt.", säger Niels Peder.



- Vilka är det som vill lyfta bort vår fabrik? - Bilden ritades av Kalle Johansson på ritkontoret för många år sedan.

VARFÖR GÖR LEVER INGEN SATSNING PÅ MILJÖPRODUKTER?

Seppo Helander:

"Vi har två produkter med en klar miljöprofil, nämligen Tvätta Bas och Surf Balans. Dessa uppfyller SNF's nuvarande kriterier för "Bra Miljöval" men ger ändå ett tillfredsställande tvättresultat.

Innan man kan satsa i större omfattning på 'miljövänliga' produkter måste vi vara överens om vad som är 'miljövänligt'. Idag har SNF sin definition på detta och Nordiska Svanen en annan. SNF kommer vid årsskiftet med en tredje, Göteborg har en fjärde, Värmland en femte, Stockholm Vatten en sjätte definition på detta. Man inser lätt att detta är en hopplös situation för tillverkarna.

Så fort man har utvecklat vetenskapligt grundade kriterier som baseras på livcykelanalysen och som innefattar också tvättteffekten som en väsentlig parameter, kan man på allvar börja satsa på detta - men först då," säger Seppo.

VARFÖR STÖDER LEVER MICRO-PRODUKTER ISTÄLLET FÖR STANDARDPRODUKTER?

Christian Meincke:

"För att säkra vår marknadsledarposition utvecklar vi våra tvättmedel kontinuerligt i takt med konsumenternas behov och med vår konkurrenskraft i åtanke.

Procter & Gamble, vår största konkurrent, ökar sina andelar kontinuerligt genom att lansera innovationer såsom Flytande Ariel och Ariel Ultra. Som ett resultat av konsumenternas mycket positiva bemötande av dessa nyheter har marknaden, som tidigare bistått av ett segment - standardpulver - utvecklats till tre segment; standardpulver, micropulver och flytande tvättmedel.

Konsumenterna och handeln ser stora fördelar i de nya produktformerna och därmed har segmenten utvecklats snabbt.

Vi på Lever måste följa trenderna, helst leda dem själva, för att behålla vår position på marknaden.

Innovationer med ett bättre tvättresultat och med ökad bekvämlighet samt mindre miljöbelastning måste få högsta prioritet och ett starkt stöd för en framtida marknadsledarposition på tvättmedelsmarknaden," säger Christian.

VAD HÄNDER NU? - HUR GÅR VI VIDARE?

Detergenten ställer frågan till Ulf Pehrson, Levers personaldirektör.

"När vi inledde MBL-förhandlingarna om fabriken framtid i slutet av oktober så begärde de fackliga klubbarna löntagarkonsult.

Konsulterna Kalle Olsson och Lars-Gunnar Lenderius analyserar för närvarande företagets utredning om de tre strategiska scenarierna för Levers framtid. En lägesrapport kommer att lämnas senast den 6 december."

NÄR KOMMER MBL-FÖRHANDLINGARNA ATT FORTSÄTTA?

"Vår målsättning är att återuppta förhandlingarna under december, men först måste givetvis arbetstagar-konsulterna ha slutfört sitt arbete. Avrapportering sker till de fackliga representanterna som är uppdragsgivarna."

NYKÖPINGS KOMMUN SKICKADE ETT BLEV TILL LEVER MED EN BEGÄRAN OM ATT TIDIGAST UPPHÖRA MED PRODUKTIONEN VID MITTEN AV 1994.

HUR KOMMER DETTA ATT BEHANDLAS?

"Vi hade brevet uppe till behandling i Levers styrelse den 18 november och vår ordförande Bengt Elfgrén kommer att lämna underhandsinformation till kommunen för att sedan återkomma när arbetstagar-konsulterna är klara och MBL-förhandlingarna återupptagits. Arbetstagar-konsulterna måste alltså få dra sina slutsatser innan slutgiltig ställning tas om fabriken framtid."

YTTERLIGARE EN UTREDNING PÅGÅR! - VAD HANDLAR DEN OM?

"Eftersom den gjorda utredningen om Levers framtid inte beaktade lagrets lokalisering har vi nu under november påbörjat en studie av detta.

Studien inriktas främst på att undersöka i vilken del av Sverige som ett centralt lager skall vara placerat för att på mest ekonomiska sätt förse marknaden med våra produkter i det fall nyköpingsfabriken läggs ned," säger Ulf.

Personalnytt

Vi gratulerar till

70 år

Verner Bjurhall	29/12
Sigvard Jonsson	31/12

15 år i tjänst

Robert Jansson	30/12
----------------	-------

Tack

Hjärtligt tack till alla på Lever och Leverindus för den fina presenten jag fick vid min pensionering och för många trevliga år tillsammans.

Elsie Gustavsson

Ett hjärtligt tack till företag och arbetskamrater för all vänlig uppvaktning på min 50-årsdag.

Hans Dahlander

Dödsfall

Pensionären Märta Söderström avled den 20 november 1991 i en ålder av 85 år.

Fortsättning på

"Frågor och svar från arbetsplats-träffarna":

VARFÖR INVESTERAR UNILEVER I POLEN OCH LÄGGER NER I SVERIGE?

Niels Peder Bobek:

Polen är en stor marknad med 38 miljoner invånare - nästan 5 gånger Sveriges storlek. Unilever har köpt ett företag på denna stora marknad primärt för att snabbt få en marknadsposition i öst med redan existerande märken. Till företaget hör en fabrik.

Den polska ekonomin är - som de flesta östeuropeiska ekonomier - utomordentligt svag och med mycket begränsade tillgångar av västvaluta. Därför har Polen varit tvungen att sätta höga importavgifter på bl a tvättmedel - upp till 25 %. Detta gör att lokal produktion är det enda sättet att i stor skala förse den polska marknaden med produkter till ett pris som den polska konsumenten kan betala.

Det finns inget samband mellan rekommenderad nedläggning i Sverige och Unilevers köp av ett företag i Polen, säger Niels Peder.

forts fr sid 1

När paketen sedan var fyllda med pulver och limmade och skulle packas i tråg för säljfärdig pall, måste en person manuellt sätta på ett tråg på fem paket och vända tillbaka lådan så att paketen hamnade på rätt köl innan lådan gick ut på transportbandet.

När jag skulle hitta lösningen och få en automatisk vändning av paketen, säger Ulf, var det ingen konst att räkna ut att vi måste få paketen att gå upp i en 'backe' för att sedan tippas ett halvt varv ner på transportbandet.

Svårigheten var för paketen att gå upp på bandet utan att det hände något - utan att paketen fastnade och stoppade upp. Jag löste problemet genom att skåla det undre bandet på båda sidor så att paketet 'lyftes' för att gå upp för 'backen' på ett separat band.

(Detta är svårt att beskriva men gå gärna själva ner och titta! Red's anmärkning)



Lars-Göran Eriksson och Hans Dombret fick 2:dra pris i COLIBRI 5 000 kr



Lars-Göran Eriksson och Hans Dombret (infälld på bilden) fick tillsammans mottaga en check på 5 000 kr från Levers ekonomiansvarige Niels Peder Bobek.

Niels Peder:

Andra priset går till Lars-Göran Eriksson och Hans Dombret för deras arbete med att övertyga vår leverantör av pulverkapslar, ÅR Carton, att modifiera sin off-set-utrustning, som används till våra produkter så att det går att behandla kapslarna med vattenbaserat lack istället för med lösningsmedelsbaserat lack.

Den stora fördelen med detta är dels att vi ur miljösynpunkt får en bättre produkt, säger Hans Dombret. Den är dessutom hälsosammare att jobba med ur hälsosynpunkt på ÅR Carton och det ger kapslarna en högre glans och bättre rephållbarhet.

En stor fördel är också att färgen inte kan smeta. Från början, berättar Lars-Göran, var ÅR Carton

inte intresserade att ändra sin process.

Det skulle inte fungera på deras maskin att vattenlacka kapslar utan att göra en ordentlig investering. Och på det sättet skulle det bli en dyr affär för oss.

Efter många diskussioner med ÅR visade det sig emellertid att genom att bygga om en maskin för våra önskemål kunde vi få det vi ville - vattenlackerade kapslar.

Någon fördyring av kapslarna på grund av övergång till vattenlack kommer inte att ske, säger Hans.

Den här metoden kommer även andra kunder till godo, säger Lars-Göran.