

TVÄTTA TILL UNILEVER

Unilever övertar från den 1 januari 1973 tillverknings- och äganderätten till tvätt- och diskmedelsserien TVÄTTA, som idag ägs av Samsäljbolagen AB och Westman Marketing AB. Övertagandet innebär att TVÄTTA-serien kommer att tillverkas vid Sunlight-fabriken i Nyköping, som med endast smärre investeringar och med en utökad personalstyrka på cirka 15 personer, kan överta produktionen.

TVÄTTA-serien innefattar

- TVÄTTA Maskintvätt
- TVÄTTA Kombi
- TVÄTTA Allrengöring
- Mjuk Skölj
- Disk

Samsäljbolagen blir generalagent för produkterna och kommer att marknadsföra dem på samma sätt som hittills. Unileverföretaget Klara Tvätta AB kommer att handha leveranser och fakturering.

Samsäljbolagen är ett säljbolag, som förutom TVÄTTA-serien säljer/marknadsför bland annat Wift (hundmat), Wist (kattmat), Hofnar, TILL-Bryggerier (öl), Orion-Tungstram (glödlampor), Arabia Emalj (köksredskap), Tokalon (kosmetika), Pommac. Antalet anställda är 25.

I samband med tillkännagivandet av köpet passade Unisont på att göra en intervju med direktör Rolf Lindman, Sunlight. Vi frågade honom

Vad var orsaken till samgåendet?

RL: Det hela började med att en utomstående person tillfrågade oss om vi skulle vara intresserade av att inleda ett samarbete av något slag med Samsäljbolagen. Efter det vi givit ett jakande svar sammanfördes vi med direktör Jan Westman, som är majoritetsägare i Samsäljbolagen.

Ur Sunlights synpunkt är det en in-



Direktörerna Rolf Lindman, Sunlight (t v) och Göran Möller, Samsäljbolagen, bekräftar det framtida samarbetet.

tressant uppgörelse, eftersom vi med endast smärre investeringar kan tillverka Tvätta-sortimentet. Dessutom får vi genom Tvätta-sortimentet ett intressant lågprisalternativ att erbjuda konsumenterna.

Hur marknadsdominerande blir Unilever på tvättmedelsmarknaden efter detta förvärv:

RL: Med Tvätta:s 6 procent av totalmarknaden (10 procent) på den privata livsmedelshandeln) räknar vi med att i volym nå ca 54 procents andel av konsumentmarknaden.

Varför skall Unilever utnyttja två separata försäljningsorganisationer för tvättmedel:

RL: Den nuvarande säljkåren hos Sunlight är avpassad för dagens Sunlight-sortiment. Om den skulle ta hand om även Tvätta-serien skulle den behöva byggas ut väsentligt. Det är därför naturligt att Samsäljbolagen som tidigare fortsätter att marknadsföra och sälja Tvätta-serien.

Varför ytterligare ett företag inom Unilevergruppen inom område som redan täcks av marknadsdominerande Sunlight:

RL: Eftersom vi är angelägna att bevara Tvätta som ett lågprisalternativ får vi med det nya företaget, Klara Tvätta AB, lättare kontinuitet för den

nuvarande marknadsföringsfilosofien för Tvätta-serien.

Vad är Tvätta:s respektive Sunlights marknadsföringsfilosofi:

RL: Tvätta: God kvalitet till lågt pris. Enkelt rakt budskap till konsumenten om varans användning, innehåll etc.

Sunlight: Att genom ett brett sortiment av högklassiga produkter tillgodose så många konsumentkrav som möjligt och att genom utvecklingsarbete och information bidra till en bättre hygien och lättare hushållsarbete.

Varför kommer det rent praktiskt att tillämpas för Tvätta — Sunlights eller Samsäljbolagens:

RL: Vi kommer att hålla fast vid principen "God kvalitet till lågt pris" och Samsäljbolagen skall fortsätta såväl marknadsförings- som försäljningsarbetet efter tidigare riktlinjer.

Hur kommer det rent praktiskt att fungera:

RL: Ansvaret för marknadsföringen av Tvätta-sortimentet vilar på Samsäljbolagens VD, Göran Möller, i samråd med mig som VD för Klara Tvätta AB. Sunlights marknadsavdelning kommer alltså icke att ha något ansvar för Tvätta-sortimentet. Det administrativa- resp. tekniska ansvaret för Tvätta-produkterna handhas av Olov Gunnarsson resp. Gösta Kåven.

Hur blir det med Tvätta-produkternas sammansättning:

RL: Givetvis ingen förändring, men eftersom det nu blir en i stället för flera producenter, borde det bli en jämnare kvalitet på produkterna.

● TVÄTTA-sortimentet har ju vuxit fram tillsammans med Samsäljbolagen och det här avtalet innebär inga förändringar i det praktiska arbetet för oss, påpekar Göran Möller VD i Samsäljbolagen.

— Det vi märker av samgåendet är att produktionskapaciteten har ökat vilket gör att våra hittillsvarande leveransproblem lösts. Detta gör en fortsatt expansion för TVÄTTA-serien möjlig. □

"Operation Shield"

Såväl Nyköpings-fabriken som tekniker och marknadsfolk fick erkännande ord av Sunlights ledning, när man inför Sunlights representantkår, som den 15 september samlats i Stockholm, presenterade "Operation Shield". Nyköpingsfabriken och teknikerna för dess förmåga att klara ut de produktionstekniska problem, som lätt uppstår i samband med framställning av marmorerade tvålar — det är nämligen många fabriker som gått bet på detta tidigare — och marknadsfolket för den mycket väl förberedda planeringen inför Sveriges största tvålsatsning genom tiderna, nämligen rikslanseringen av Shield.

Shield är en deodoranttvål — marmorerad i olika turkosnyanser — som under våren testlanserats i Skåne, detta med så gott resultat att den nu lanseras över hela landet. Genom gratiskuponger, annonsering i såväl dags- som veckopress, utomhusreklam samt reklam i bussar och tunnelbanor, informerar man om Shield, som finns i två storlekar, 95 och 140 gram.

Att låta folk halka på tvålar var, om man får tro den film som visades, tydligen ett av sätten att marknadsföra tvål förr i tiden. Nu för tiden använder sig marknadsfolket av andra metoder, till exempel genom att på film visa hur inbjudande och skönt man egentligen kan ha det i duschen. I det här fallet om man använder Shield förstås. Är någon tveksam hur man skall gå tillväga, så kan säkert Lars Wedén, erfaren produktchef på området, ge ett tips.

Direktör Rolf Lindman konstaterade bland annat, att Sunlights representanter nu fått ett stort ansvar, men han hoppades att jobbet skulle bli roligt och stimulerande och han trodde att de skulle klara den inte alltför lätta uppgiften, att i en alltmer hårdnande konkurrens sälja in denna för Sunlight helt nya produkt. □

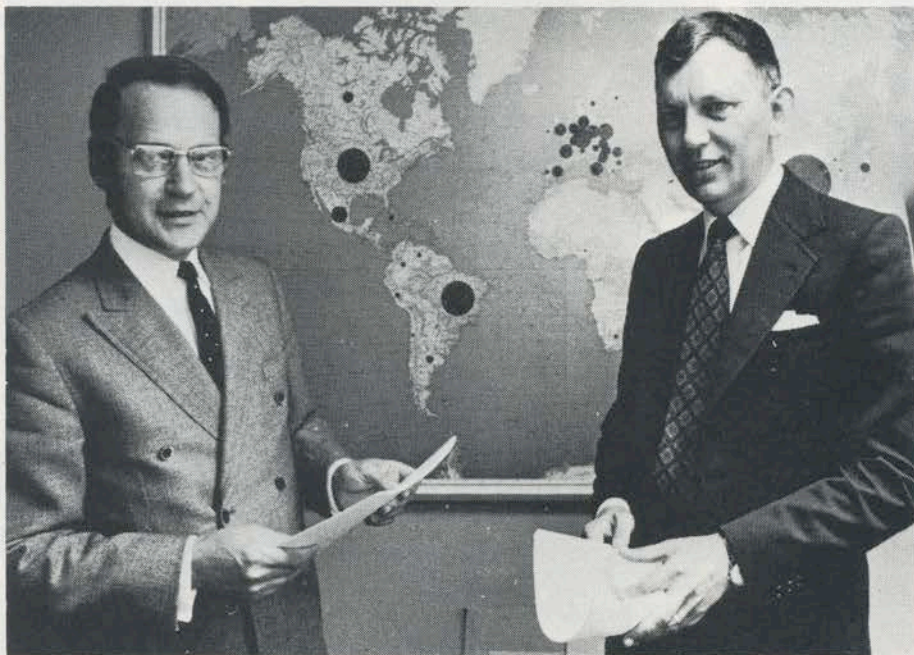
SUMA SKREV VÄRLDSKONTRAKT

Svenska Suma har tillförsäkrat Unilever N.V. ett internationellt avtal med Alfa-Laval om leveranser av disk och rengöringsmedel för lantbruksmarknaden.

Kontraktet, som är resultatet av ett flerårigt förhandlings- och utvecklingsarbete, har Unilever fått i konkurrens med de stora internationella konkurrenterna Henkel, Benckiser, Reddish Chemicals m fl.

— Alfa-Laval kommer att marknadsföra produkterna genom sina egna internationella kanaler, medan Unilever svarar för produktutveckling och tillverkning, omtalar Sumas VD Ingvar Eriksson, som varit den som fört förhandlingarna för Unilevers räkning.

— Vi har fått konkreta problem att lösa och tack vare ett fint samarbete med Unileverkolleger världen runt har vi kunnat erbjuda Alfa-Laval produkter som kvalitets- och prismässigt varit konkurrenskraftiga, säger Ingvar Eriksson.



Ingvar Eriksson, Suma (tv) och Lars Wahlbäck, Alfa-Lavals förhandlare, på Alfa-Lavals huvudkontor i Tumba efter undertecknandet av kontraktet.

De första marknader, där Alfa-Laval kommer att marknadsföra Unilevers specialprodukter blir — för-

utom Skandinavien — Frankrike, Tyskland, Holland, Belgien och Österrike. *meu*

GNUGG-METODEN SLÅR UT VRID-METODEN?

Det är tandborstning det är fråga om och nu ska svenska folket lära sig att borsta tänderna!

En ny revolutionerande metod i den vägen presenteras i Tandläkartidningen, där expertisen uttrycker sin förhoppning om att den nya "gnuggmetoden" ska nå stor spridning bland landets tandborstare.

I motsats till den så kallade "vridmetoden", som en lång tid varit förhärskande gäller det vid gnuggmetoden att skaka och vibrera med tandborsten i små cirklar över tandytan.

Hittills har det egentligen inte funnits några enhetliga regler för hur man bör borsta tänderna. Vridmetoden har varit vanligast. Men nu har socialstyrelsens samarbetsorgan "Tandhälsan" utarbetat riktlinjer för munhygien.

Det gäller alltså att få bort bakte-

riebeläggningar på tandytorna. Olika tandborstningsmetoder kan självfallet ge gott resultat. Men nu har undersökningar visar att en kortslagig horisontell skurmetod — "gnuggmetoden" är att föredra. Metoden kallas även Bassmetoden efter upphovsmannen Charles Casedy Bass.

Tandborsten först. Den bör vara mjuk och tät. Borsthuvudet bör vara relativt litet, ungefär lika långt som fyra framtänder i överkäken.

Och så här går gnuggmetoden till. Tandborsten läggs an mot tandytan med stråna riktade snett mot tandköttskanten. Ungefär 45 graders vinkel hävdar expertisen. Man ska känna att stråna verkligen ligger an just där tänder och tandkött möts.

Sedan utför man då små rörelser — skakningar och vibrationer — fram och åter eller i små cirklar. För att inga viktiga ytor ska bli överhoppade är det viktigt, att man har en bestämd gång i borstningen. Man börjar förslagsvis längst bak på ena sidan, till exempel på utsidan av överkäken. När man "gnuggat" till framtänderna vänder man borsten och fortsätter på motsatta sidan till sista tanden.

Sen gör man likadant på tändernas insida och lika för över- och underkäke. Tuggytorna borstar man sist.

Och detta var en hälsning från GIBBS



Allsång till Albert Bloms munspelsmusik.

Sunlightpensionärer på kryss- ning

— Jag undrar egentligen varför man sköt upp den där pensionärsträffen till hösten? Våren är ju en mycket trevligare tid. Men en båttur i skärgården utanför Oxelösund med kaffe och landgång ombord, det kanske kan vara skönt även om det är höst, så jag följer nog med.

— Där har vi fabriksporten. Ingenting är förändrat. Och där står ju Kerstin Skate. Tänk, att det har gått ett år igen! Jaså, hade hon brutit be-



Land i sikte.

net. Var det därför som träffen sköts upp.

— Ingen fabriksvisning i år. Det var ju synd. Nog hade jag velat träffa mina gamla arbetskamrater vid maskinen. Men man får väl förstå att tiden inte räcker till allt. Förresten, jag kan nog smita iväg en liten stund, för bussen går ju inte förrän om en halvtimme. Jag hinner ju i alla fall hälsa på dem.

— Landgångar och öl. Att man blir så hungrig. Det stämmer nog att sjön suger. Allsång till Bloms munspel. Sången om Elin kan man ju alltid stämma in i. Stendörren rakt föröver. Hur ska skepparn kunna styra genom ett så smalt sund? Man når ju nästan att plocka blommor vid stranden, och ska vi verkligen rakt ut på Östersjön med den här lilla båten?

— Ja, så var vi tillbaka vid Sunlight igen. Jag hoppas bara att man framför till dem det vederbör att vi verkligen uppskattar dessa träffar och ser fram mot dem varje år. Nilsson



Sunlights vinnande damer
fr v Gulli Carlsson, Elsie Pettersson, Ritva Andersson, Anna-Greta Johansson
och Inger Enell. Sittande: Norma Larsson, Britt Dahlbeck och Kerstin Carlsson
och vinnande herrar
fr v Dragos Dordević, Anders Karlsson, Mats Johansson och Göran Kennmark.
Sittande: Kjell Norin, Lars-Göran Carlsson, Lasse Sjöblom och Ulf Stenius.



SUNLIGHT TOG HEM CUPEN

GRATTIS säger vi till Sunlights fotbollslag i Nyköping. För såväl dam- som herrlaget vann nämligen Nyköpings-korpens fotbollscup. In i det sista var det spännande. I finalmatcherna vann Sunlights damer över Lasarettet med 2—1 och Sunlights herrar över Transport & Maskin med 1—0. Nämnas bör att det från början var 9 lag med i damgruppen och 20 lag i herrgruppen. □

NACKAFISKAR FRUKTAR TG-FOLK

För att kora "Storfiskaren" har amatörsällskapet "Gersarna" under hösten bedrivit stor aktivitet utmed Nackasjöarnas stränder.

Dessa fisketräffar har protokollförts av spöordföranden Ulf Grundwall, till vardags maskinskötare vid Trollhätteglass fabrik.

Reglerna säger ett spö och en krok per person. Entrén är tre kronor. Gratis mask.

Vi saxar ur protokollen:

— I första tävlingen ställde åtta personer upp och vinnare — räknat på antal fiskar — blev outsidersen Stig Axi med tio fiskar och halvproffset Heikki Karisalmi blev vinnare om man räknar på tyngden. Totalt infångades 35 fiskar.

— I tävlingens andra omgång, där tretton personer deltog, visade Heikki Karisalmi för andra gången sin skicklighet och lyckades infånga 24 fiskar. Det sägs att han redan fått proffsanbud. En kvinna blev sensationellt tvåa, Raili Sirén, med 17 fiskar. Trea blev i fiskesammanhang icke helt okända Ritva Siik med 15 fiskar. Hennes man Veikko fiskade utom tävlan och fick de två största fiskarna. Med sin man som tränare kommer Ritva att gå långt inom fiskeriet. Trots att många tyckte att siklöjorna var en aning svårtflörtade blev det sammanlagda resultatet 99 fiskar.

Tävlingarnas tredje omgång utkäm-

mitt jobb

Maj-Lis Pettersson lunchrumsföreståndarinna Sunlight

Maj-Lis Pettersson har arbetat på Sunlight i åtta år. De första sex åren på tvålavdelningen, där hon mestadels stod vid stansmaskinen. Sedan två år förestår Maj-Lis lunchrummet på Sunlight i Nyköping. Men hon är ingen "kocka", för maten lagas inte i eget kök, utan levereras färdig från en av stadens restauranger. Tillsammans med sin medhjälpare Maj-Britt Damberg sköter hon serveringen. I genomsnitt äter 100-talet gäster dagligen i lunchrummet och råkar man komma precis klockan 12, så kan matkön sträcka sig över halva matsalen. Men med flinka händer och glatt humör bakom disken brukar kön snabbt minska. Förutom luncherna sköter även Maj-Lis & Co om att kursdeltagarna i den interna kursverksamheten får sina eftermiddagsmorgåsar.

På frågan om vilket av jobben på Sunlight Maj-Lis gillar bäst, svarar hon att "hon visst inte misstrivdes på tvålavdelningen, men klart är att arbetstiden i lunchrummet — dagtid — är betydligt mer fördelaktig än att arbeta skift. Det blir ju bättre dags-



rytm även med hemarbetet".

— Ombyggnaden av matsalen har också bidragit till trevnaden i allra högsta grad. Även om själva arbetsytan för oss blivit mindre, så är matsalen i sin helhet nu mycket trivsammare.

För övrigt tycker Maj-Lis att övervägande delen av människorna på Sunlight är vänliga och trevliga. Inte alls några kverulanter, intygar hon. Under de senaste åren har atmosfären blivit märkbart lättare över hela linjen. De

flesta säger till exempel du till varandra och det lilla ordet skapar genast mera samhörighet.

Fritiden då? Ja, den ägnar Maj-Lis under våren och sommaren och långt fram på hösten åt torpet i Lundaskog. En röd gammal stuga, som hon och maken Göte hyr och där de av den igenvuxna trädgården gjort en blommande oas under de gamla fruktträden. Fritiden under vinterhalvåret upptas till stor del av handarbeten av olika slag.

Daga Lundqvist

pades vid stranden strax nedanför TG. Vinnare återigen blev Heikki Karisalmi, denna gång med 20 fiskar. Tvåa blev Johannes Hellsten, 14 fiskar. Trean, Carl Peterson, fick 12 fiskar. Calles fiskesätt var en smula originellt, men effektivt. Hans redskap utgjordes av ett kort snickrat spö och en kort lina med en böjd nål som krok. Betet utgjordes av en klump mjöl utblandat med vatten. Fiskarna var mycket intresserade av denna sk deg och nappade flitigt. Själva fångandet gick till så att han först drog upp fiskarna till ytan, varefter han själv dök i och hämtade upp dem.

Som avslutning på fiskesäsongen åkte ett gäng på tolv personer till Åland.



"Spöordföranden" själv, Ulf Grundwall drar upp segerfisken.