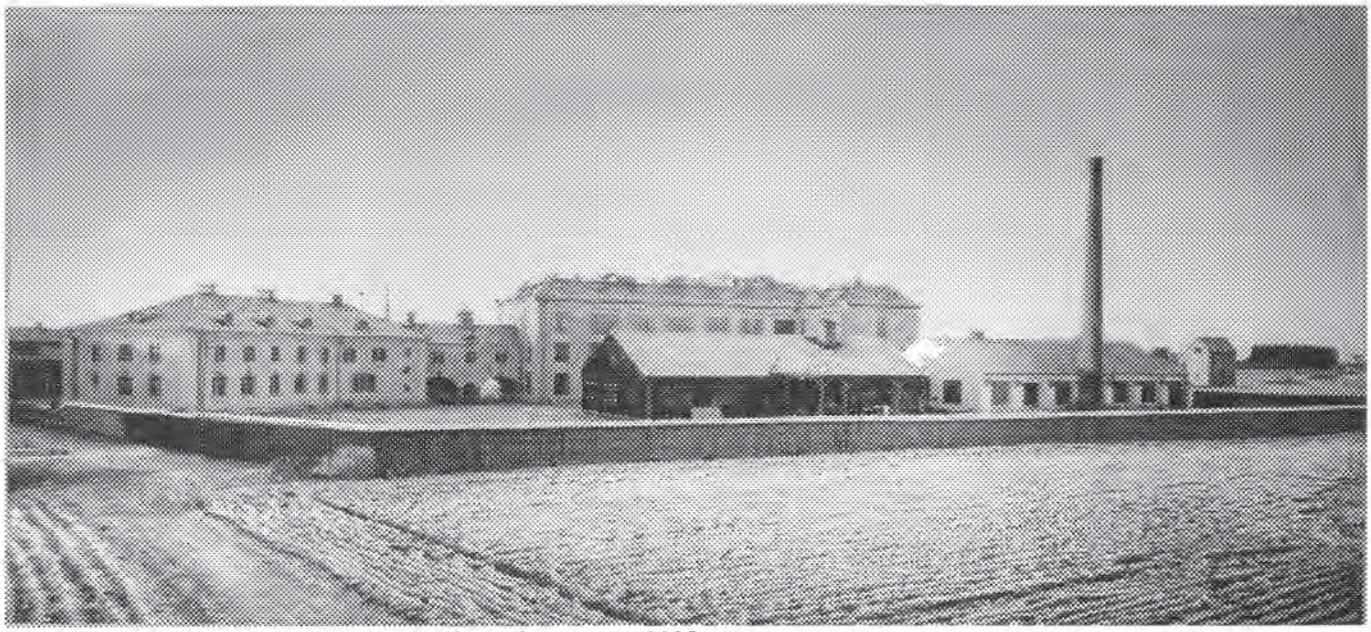
SUNLIGHT

I

NYKÖPING

1925-1992



Baksidan av kontors- och fabriksbyggnaden vid starten år 1925.

Målsättningen med detta häfte är att på ett lättsamt sätt spegla fabriken Sunlights historia under åren 1925, då den startade, och fram till 1992 när fabriken lades ned. Till vår hjälp har vi bl a ett fint upplagt historiskt arkiv (*av Erik Nordström*), personaltidningar, historieskrivningar, återblickar, bilder, tidningsartiklar m m. Vi kommer också att ha med intervjuer med tidigare anställda som förhoppningsvis ska belysa en del minnesvärda episoder.

✧ ✧ ✧ ✧

Projektets upphovsmän är – **Jörgen Lundqvist**, anställd på Sunlight mellan åren 1954–1993. Jörgen svarar för innehåll. **Martin Karlstein**, på vars meritlista Sunlight inte finns med, svarar för data, layout och innehåll. Som anordnare för projektet står **Nyköpings Hembygdsförening**.

Inledning

LEVER BROTHERS

Det engelska företaget LEVER BROTHERS var det företag som startade och bedrev tillverkning av tvål och tvättmedel i Nyköping. Företaget grundades av bröderna William och James Lever. William Hesketh Lever, sedermera adlad för sina insatser till Lord Leverhulme, var den av bröderna som styrde företaget. Han föddes den 19 september 1851 i staden Bolton som ligger i England.

Vid 16 års ålder började han jobba i sin fars diversehandel. På den tiden levererades tvål i stänger till detaljhandeln. Stängerna kapades sedan upp till lämplig storlek och slogs in i vaxpapper till kunden. Och det var vad den blivande Lorden fick börja med hos sin far.

Men det var också här som han kom på sin affärsidé, och som skulle göra honom till en av de största och främsta företagsledare som världen skådat. Först gav han tvålen ett säljande namn – **SUNLIGHT**. Namnet fick han från en patentbyrå i Liverpool. Han gav också tvålen en attraktiv förpackning i form av en pappask i färg. Han hade nu grunden för att starta en massiv marknadsföring av produkten vilket han också gjorde.

År 1885 startade Lever Brothers tvålproduktionen och på bara två år var det världens mest sålda tvål. Tre år senare uppfördes en ny fabrik i närheten av Liverpool. Det var ett helt oexploaterat område och kom att heta, ja naturligtvis, **SUNLIGHT**. Dess hela namn var Port Sunlight och kom att bli ett mönstersamhälle. Fabriken är idag en av världens största tvål- och tvättmedelstillverkare.

I slutet av 1800-talet började Lever Brothers produkter importeras av Bergman & Bergstrand till Sverige. De kom att fungera som generalagent av Levers produkter fram till år 1911 då Lever startade ett eget försäljningsbolag under namnet Aktiebolaget Bröderna Lever. Man öppnade kontor både i Stockholm och Göteborg. År 1916 ändrades namnet till Sunlight Såptvål AB, för att 1925, i samband med fabriksetableringen, ändras till AB Sunlight. Namnet **SUNLIGHT** kom att hänga med ända till 1987 då det ändrades till Lever.

Orsaken till namnbytet sas vara en "Europeisering, något positivt och en början till något nytt", enligt en dåvarande verkställande direktörs syn att se på det.

Det "nya och positiva" blev några år senare, år 1992, en total nedläggning av fabriken.

✧ ✧ ✧

DET VAR SÅ HÄR DET BÖRJADE

Varför starta en fabrik med tillverkning av tvål i Sverige? Och varför just i den lilla staden Nyköping? Ja, orsakerna var naturligtvis flera, men en del faktorer spelade nog en viktigare roll.

Under första världskriget upptäckte man hur sårbara transporterna var, u-båtar och krigsfartyg var ett ständigt hot för handelsfartygen. Efter kriget ökade efterfrågan på tvål i fabrikerna i England och man hade svårt att hinna med leveranserna. Man försökte bl a flytta över en beställning av 4,5 ton Lyriltvål till sina fabriker i Kanada. Det hela resulterade i för lång leveranstid med dålig kvalitet som följd. Man var också tvungen att ha onödigt stora lager på grund av de långa leveranserna. År 1921, några år före starten av fabriken, hade man ett lagervärde på 1,9 milj. Med en fabrik skulle man kunna styra tillverkningen efter efterfrågan på produkterna, och på så sätt ha ett aktuellt men minimalt lager. Det var också ett sätt att försäkra sig om marknaden, det blev ju helt plötsligt en hemmamarknad som man befann sig i. För övrigt var Lever Brothers van att etablera fabriker och dotterföretag runt om i världen. Vid sekelskiftet fanns fabriker i Schweiz, Kanada, Australien och USA samt betydande intressen i bl a Belgien, Holland, Frankrike och Sydafrika.

När man i början av 20-talet fick nys om att det fanns en halvfärdig fabrik med tillhörande kontorslokaler som var till salu, ja då slog man till. Att fabriken låg i Nyköping var av underordnad betydelse för Lever Brothers, men för nyköpingsborna var det naturligtvis positivt. Fabriken, som egentligen skulle ha blivit en kullagerfabrik, hade börjat byggas under första världskriget men ej blivit helt färdigställd. Själva fabriksbyggnaden var bara halvfärdig. Däremot var den exklusiva kontorsbyggnaden färdig för inflyttning.

Den 3 september 1923 bildades Nordtekniska Fabriks AB för att genomföra inköpet. Med i styrelsen satt advokat Fred Holmgren med 46 aktier av totalt 50. Fred Holmgren satt också med i styrelsen för Sunlight Såptvål AB. Där hade han en aktie för egen del och satt som representant för Lever Brothers vilka hade 190 aktier av totalt 200. Advokat Fred Holmgren engagerades i Sunlight Såptvål AB redan 1917. Han hade till uppgift att sköta företagets juridiska affärer och kom att ha stort inflytande på verksamheten fram till 1926 då han upphör att figurera i styrelsen och som aktieägare.

Nordtekniska Fabriks AB bildades för att enbart syssla med fastighetsaffärer. Det framgår av bolagsordningen som lyder – "§ 1. *Bolaget skall hava till ändamål att under firma Nordtekniska Fabriks Aktiebolaget köpa, förvalta och sälja fastigheter.* ~~*samt driva handels- och rörelse ävensom annan därmed förenlig verksamhet.*~~". Punkten efter "*fastigheter*" och den genomstrukna linjen därefter har satts dit i efterhand. När bolagsordningen kom från tryckeriet upptäckte man att Nordtekniska, enligt bolagsordningen, fick bedriva direkt konkurrerande handelsverksamhet med moderbolaget. Det var ju inte meningen. Med "fel" folk i styrelsen kunde det bli katastrofala följder. Därför skickade man helt enkelt tillbaka samtliga exemplar av bolagsordningen till Länstidn Tryckeri AB, varpå de gjorde nämnda ändring i texten. Likaså gjordes ändringar hos Kungliga Patent- & Registreringsverket. Det här visar en aning på hur noga Lever Brothers var med sina affärer, inget fick lämnas åt slumpen.

Fabriksfastigheten som hade uppförts av Skandinaviska Kullagerfabriks AB under 1917 och 1918 ägdes för tillfället av Ingemar Widebeck och hans hustru. Dessa hade ropat in fastigheten på exekutiv aktion den 20 november 1922 i spekulationssyfte. Industritomten N:o 1, som den kallades på den här tiden, köptes sedan av Nordtekniska Fabriks AB för en summa av 480 000 kr den 17 september 1923.

Under några år hyrde fastighetsbolaget Nordtekniska Fabriks AB ut fabriken till Sunlight AB. För att belysa de

Det var gott om utrymme i den nya fabrikeni början.

villkor Sunlight ställde på fastighetsbolaget kan nämnas att – Sunlight hade en arrendetid på fem år, det kunde inte sägas upp av fastighetsbolaget dock av Sunlight med en uppsägningstid på 3 månader, Sunlight hade rätt att söka inteckning i fastigheterna. De förpliktelser Sunlight hade sträckte sig till att – på egen hand bekosta och inreda byggnaderna för de ändamål som de finner lämpligt. De skall hålla byggnaderna i gott skick samt försäkra dem för värderat belopp. Arrendesumman var till att börja med satt till 42 000 kr per år, men kom att justeras till 53 000 kr efter några månader för att bli mer marknadsanpassad.

Orsaken till att Nordtekniska Fabriks AB bildades, låg naturligtvis i att man ville undanhålla både Sunlight Såptvål AB och Lever Brothers från de ekonomiska risktaganden som var förenliga med fabriksköpet.

Vid en extra bolagsstämma i AB Sunlight den 30 augusti 1926, beslöts att man skulle förvärva "Industritomten N:o 1 i Nyköpings stads Västra område", d v s fabrik och kontor inklusive mark. Fastighetsbolaget hade tjänat ut sin roll som "riskbolag". Tillvägagångssättet för förvärvandet av Industritomten N:o 1, var att man utökade aktiekapitalet i Sunlight Såptvål AB med 100 aktier à 100 kr, med ensamrätt till tecknandet av aktierna för Nordtekniska Fabriks AB. Inköpspriset blev 480 000 kr som betalades med aktier för 10 000 kr och övertagande av inteckningar på fastigheten för 470 000 kr. När affären var i hamn, utnyttjade man sin rätt att lösa in samtliga aktier i Nordtekniska Fabriks AB. Den 30 maj 1927 beslöts på en ordinarie bolagsstämma i Nordtekniska Fabriks AB att man skulle sätta bolaget i likvidation. Till likvidator utsågs H Colliander. Då inga borgenärer fanns, som ställde några ekonomiska anspråk, upplöstes företaget den 10 februari 1930.

✧ ✧ ✧

DEN FÖRSTA PERSONEN ANSTÄLLS

År 1923-1929

Den första personen som anställdes på "Sunlightfabriken" var portvakten. Året var 1923 på hösten.

Enligt uppgifter från mantalsskrivningen i Sunlight Såptvål AB, då fortfarande i Göteborg, hade portvakten Wilhelm Robert Johansson, född 1864 i Tuna församling, flyttat in i portvaktshuset Industritomten No 1 i Nyköping. Hyreskostnaden för tjänstebostaden på två rum och kök låg på 41 kr och 67 öre per månad. Som sällskap och skötsel av hushållsplikterna hade han Alma Matilda Karlsson. Hon var född 1884 i Lid församling. De båda kom mycket bra överens och det tisslades om giftermål. Men det kanske bara var ett sätt att reta Johansson som kunde vara ganska barsk. Portvakten lämnade sällan porten, det var ju den han var satt att vakta, men det var ju också där som han bodde och så var ju pigan där förståss.

Under våren 1924 flyttade Sunlight Såptvål AB sitt Sverigekontor från Göteborg till Nyköping. Personalen bestod vid den här tiden av 20 personer och var, utan könskvotering, jämnt fördelad. Flertalet var medflyttade från Göteborg.

Verkställande direktör var engelsmannen Reginald Traviss. Han hyrde den nyförvärvade villafastigheten "Tallbacken" innehållande sju rum och kök. Villan, som hade inköpts av Nordtekniska Fabriks AB på uppdrag av Sunlight Såptvål AB, hyrdes ut för en månadskostnad av 208 kr och 33 öre. Inköpspriset var 50 000 kr. Eftersom villan även skulle fungera vid representation, blev det omfattande och kostsamma renoveringar.

Nordtekniska Fabriks AB fick även i uppdrag att förvärva ytterligare en villafastighet, nämligen "Bergalid". Den hyrdes ut till Harry Sherborne, som också han var engelsman och fungerade som någon form av expert så här i starten av fabriken. Inköpspriset för "Bergalid" var 41 000 kr och man tog ut en hyra på 200 kr per månad.

Av det tidigare huvudkontoret i Göteborg blev det avdelningskontor och lager, med den bibehållna

Ej den första men väl den andra portvakten – "Port Johan".

adressen – Kronohusgatan 16. Kontoret och lagret kom att sysselsätta 5 personer. En av kontorets dåvarande handelsresande – Enok Hermansson blev under åren -39 till -54 VD för AB Suma.

Tåget kommer

I Södermanlands Nyheter den 23 augusti 1924 kunde man läsa att – chefen för den engelska världsfirman Lever Brothers kom på besök. Det var den då 73-årige Lord Leverhulme *den förste* som med en stor delegation besökte fabriken i Nyköping. Med på resan var också Harry Hart som då var den i London ansvarige direktören för hela Skandinavien.

För att göra resan som skulle gå vidare till Norge lite behagligare, hade man hyrt en hel förstaklassvagn.

Till nyköpingsbornas glädje hade lorden vid en rundvandring i staden sagt att han tyckte det var ett – välskött och pittoreskt litet samhälle. Vid den här tiden var residensstaden Nyköping inte så stor, det var bara cirka 10 000 innevånare och många bodde på landet utanför staden.

Järnvägsstationen omkring 1924.

Produktionsstarten uppskjuten

För att komma igång med produktionen krävdes mer ombyggnader än man först hade kalkylerat med. Civilingenjör Goodman, från Port Sunlight i England, hade kommit till fabriken i Nyköping för att vara behjälplig vid de olika installationsarbetena. Han konstaterade snabbt att golv och väggar var för klent byggda varför kraftiga stålförstärkningar var nödvändiga. De extra förstärkningar som gjordes ökade på kostnaderna med 160 000 kr och försenade starten.

Under perioden 2 februari 1924 fram till starten ett år senare, den 19 februari 1925, investerade man i maskiner, rör- och elledningar m m för 310 000 kr. De här stora utgifterna krävde naturligtvis godkännande från Lever Brothers huvudkontor i London. Dåvarande verkställande direktören för Sunlight Såptvål AB i Nyköping, Reginald Traviss, hade täta kontakter med skandinavienansvarige direktören Hart.

När man byggde upp fabriken, höll man hårt på sin profil att försöka lära svenska folket att använda tvål till kroppshygien och tvålflingor vid tvätt av kläder. Det skulle inte tillverkas någon såpa, skurpulver eller perboratpulver i den nya fabriken. Men det skulle visa sig att det inte var så lätt att sälja varorna i ett land som var vant vid både såpa och skurpulver, och som dessutom kokade vittvätt i stor omfattning.

Personalstyrkan ökar

Sunlight Såptvål AB, som tidigare varit ett bolag som enbart sysslat med försäljning, skulle nu ta steget att bli också ett tillverkande företag. Från att ha sysselsatt cirka 30 personer skulle man nu, under åren 1924–1925, mer än fördubbla antalet anställda på mycket kort tid. De flesta "Sunlightarna" som rekryterades till fabriken kom från Nyköping, varav de flesta kvinnorna kom från Nyköpings Spisbröds-fabrik som hade lagts ned det här året.

Pionjärandan var påtaglig. Det var en alldeles ny fabrik som man hade varit med om att bygga upp.

Upplärningen av de "nya" tvålkokarna kom att tas om hand av den erfarne engelske tvålteknikern Edvard Cook. Han blev senare fabrikschef under ett antal år innan han återvände till England.

Det var också vid den här tiden, 30 januari 1925, som företaget kom att byta namn till AB SUNLIGHT.

Produktionen kommer igång

Ett halvår försenade kommer man igång med produktionen. Officiellt startdatum är den 19 februari 1925, samma år och månad som Hjalmar Branting dog. Det är också samma år som Lord Leverhulme *den förste* dör vid 74 års ålder, och hans son, Lord Leverhulme *den andre* tar över rodret för Lever Brothers.

Det var egentligen inga stora sensationer vid produktionsstarten utan man började så sakteliga koka tvål i den stora tvålpannan. Inte ens lokaltidningen var där och gjorde några inslag.

Att koka tvål tog lång tid, cirka tre veckor kunde ett kok ta. Innan man började med själva tvålkoket, var man tvungen att i en byggnad bredvid själva fabriksbyggnaden smälta ut fettet som ingick i tvål. När fettet var utsmält till rätt kvalitet och efter godkänd blekning, hamnade det i den stora tvålkokaren. Lärling vid tvålkokaren var Allan Carlsson, nestor var engelsmannen Edvard Cook. Med en stålspade togs prover upp för att se om konsistensen var den rätta.

När man var nöjd med konsistensen skulle den färdigkokta tvålmassan torkas. Den får först rinna genom en kyld vals, där massan när den har stelnat hyvlas av till spån. Spånen får sedan gå igenom ett torkskåp på ett band.

Spånen, som efter torkning hamnar på tvålavdelningen, skall blandas med både färg och parfymer. Det hela knådas ihop upprepade gånger genom två valsar tills den rätta konsistensen uppnås. Slutligen går tvålen igenom stångpressen.

Tvålen, som i det här läget ser ut som en lång stång, kapas upp i lämpliga bitar för att sedan kunna stansas i formar. Efter att tvålarna har stansats skall de rensas från

graderna, eller stansskägget som det kallades. Rensning, polering och inslagning görs för hand av ett gäng tjejer. Några som kan omnämnas är Elsa Carman, Signe Brunelius, Märta Lindqvist och Ellen Ekhoff.

Sunlight-tvålen var ingen stångtvål, utan den fick stelna i stora formar för att sedan skäras till lämpliga bitar innan den stansades.

De första produkterna

De produkter som tillverkades i fabriken vid starten 1925 var –

SUNLIGHT tvättvål. Den hade formen av en stor tvål, senare tvådelad, och användes i huvudsak vid tvättning av textilier men också som toalettvål. På dess förpackning kunde man läsa, att den som hittade konstgjorda ämnen i tvålen skulle få 1 000 pund i ersättning. Det ställdes aldrig några sådana anspråk.

LUX tvålflingor. Vilket var en produkt som bestod av tvålflingor och som användes för fintvätt av textilier för hand.

RINSO tvålpulver. Som var ett kraftigare tvålpulvertvättmedel med perkarbonat tillsatt som blekmedel. Den användes också till textilier.

VIM skurpulver. Vim var en av Lever Brothers äldsta produkter och som på den här tiden innehöll kvartssand, soda och några procent tvål. Av Vim sålde man ganska dåligt och man hade ett lager på hela 22 ton.

LOBOL tvålspån. Med Lobol vände man sig till storförbrukare som sjukhus, tvättinrättningar och fabriker o dyl.

Det här var produkter som tillverkades i fabriken. Men Sunlight importerade också varor från England, precis som man gjorde före fabriksstarten.

Lager och förråd

Man hade gott om lagerutrymme, till att börja med användes helt enkelt outnyttjade utrymmen i fabriken. Det fanns också lager både i Stockholm och Göteborg. Efter hand byggde man lager på den egna tomten och längre fram i tiden, när utrymmena även här blev för små, hyrde man in sig ute på stan.

Nedanstående bild visar vad man hade i lager 31 december 1924. Det var alltså strax innan produktionen startade i fabriken den 19 februari 1925.

SUNLIGHT SÅPTVÅL AKTIEBOLAG, NYKÖPING, SWEDEN
31 DECEMBER 1924.

	Kilo	Kronor
Div råmaterial	13 000,00	719,64
PACKAT		
Sunlight	34 020,00	28 246,88
General Laundry		3 859,60
Toalett		24 192,95
Lux	11 931,25	15 706,56
Rinso	20 473,00	14 403,49
Twink	4 443,50	12 512,55
Candles	241,00	289,07
Vim	22 804,50	13 120,32
Glycerin	12,00	14,49
Packningsmaterial		5 945,20
Marknadföringsmaterial		85 007,27
Koks		823,30
Kontorsinventarier		1 900,00
	Kronor	**206 741,30**

Glycerin, som är upptagen på inventeringslistan, var en restprodukt som man fick fram i samband med tillverkningen av tvål. Att det är så liten mängd berodde på att utrustningen höll på att provköras. Det användes bl a vid framställning av sprängmedel och såldes mest till Gyttorp och Bofors men även till Liljeholmens Stearinfabrik i Stockholm.

Notera också det stora belopp för marknadsföringsmaterial vilket till stor del bestod av skyltar o dyl.

Man hade också noggranna listor över inventarier och förbrukningsmaterial som fanns för fabrikens skötsel.

För att nämna några, så hade man bl a 4 st bultar till ett värde av 1:20 kr, (ingen dimension är omnämnd), 2 st gångjärn 0:60 kr, 1 st kakirock 11:50 kr, 2 st trätumstockar 2:50 kr, 1 st såg 7:00 kr, 1 st veke 0:35 kr, 1 kartong om 1 000 pappspik 0:65 kr och 1 st kratta 3:75 kr. Det totala värdet på inventarier och förbrukningsmaterial uppgick till 689:20 kr.

Priser

I en prislista från 1927 framgick, att på den här tiden var minsann priserna styrda från tillverkaren, med klara besked – "**Särskilda bestämmelser**. Leverans sker endast under villkor att fastställda minut -, resp. detaljpriser hålls. Skulle det fastställas att våra varor ha avyttrats under dessa priser, så förbehålla vi

oss rättighet att utan vidare annullera alla inneliggande order från den firma eller de firmor som så handlat." I dagens läge är det inte ens tillåtet att ha rekommenderade priser till handlarna, än mindre bestämma över dem.

PRISLISTA 1927

TVÄTTPREPARAT	Kronor per st
Sunlight (tvättvål även till kroppen)	0:40
Lux 1/1	0:60
Lux 1/2	0:30
Rinso (stora paket)	0:50
SKUR- & POLERMEDEL	
Vim	0:45
FÄRGTVÅL	
Twink (tvättar och färgar samtidigt)	0:75

När det gällde fraktkostnaden för handlarna på den här tiden (20-talet) så var det – fraktfritt till närmaste ångbåtsbrygga eller järnvägsstation – om beställda varor uppgick eller översteg ett värde av 50 kr.

Det går inte så bra

Till att börja med gick det inte så bra för den nya fabriken. Det hade det i och för sig inte gjort förut heller. Fram till 1924, d v s under de 13 år som företaget varit etablerat i Sverige, hade det kostat det engelska moderföretaget 1 milj pund. Man hade ju en förhoppning om att det skulle gå bättre nu när man gjort så stora investeringar.

Innan fabriken kom igång hade man en försäljning på ca 300 ton per år vilket minskade successivt till ca 200 ton i slutet på 20-talet.

Orsakerna till de dåliga resultaten var många. Under årens lopp hade man inte varit så framgångsrik med att introducera Sunlight-tvålen, varken som tvättvål eller toalettvål. I Sverige användes mest såpa till den personliga hygienen.

När det gällde tvättmedel var de stora konkurrenterna Persil, som var det dominerande medlet på marknaden, Vita Tvättbjörn, Solidar, Tomten och Gumman. Persil och Vita Tvättbjörn innehöll blekmedlet perborat, vilket inte fanns i Sunlight. Sunlight var ju det rena medlet som inte innehöll några konstgjorda beståndsdelar.

I Sverige kokade man mycket tvätt och man var noga med tvättens vithet. I tvålpulvret Rinso tillsatte man perkarbonat, vilket var ett mildare blekmedel, men det lyckades inte heller konkurrera med det kraftigare Persil.

Den största orsaken till de dåliga resultaten skulle man väl idag säga berodde på dålig marknadsanalys. Hade man undersökt marknaden skulle förmodligen produktionens tyngdpunkt lagts på mer efterfrågade och modifierade produkter.

Trots att man hade en synnerligen exklusiv marknadsavdelning, med 14 anställda, och med ett omfattande skyltmaterial, varav det mesta importerats från England, lyckades man inte nå något resultat.

Framsidan på ett Rinsopaket.

Som en följd av de dåliga försäljningsresultaten band man upp stora lagervolymer. Under senare delen av 20-talet hade man ett lagervärde på 300 000 kr.

Den vite mannens grav

Till skillnad från den låga omsättningen på varor blev det stor omsättning på direktörer. Inom höga kretsar vid huvudkontoret i England gick det så långt att fabriken kallades – "Den vite mannens grav" beroende på den stora åtgången av direktörer. Ute i Europa, bland konkurrenterna, kallades den för – "Den vita elefanten", namnet fick den dels för att fabriken var vitkalkad och att Lordens vapen var just en elefant, men också för att allt gick så trögt med de förväntade resultaten.

Lord Lever's Coat of Arms.

Den förste direktören i Sunlight-fabrikens historia var R. Traviss. Traviss hade varit annonschef vid Sunlight Såptvål i Göteborg fram till 1922 innan han blev VD för Sunlight, han ersatte W. Rodger.

År 1926, efter bara två år i Nyköping, var det dags för Traviss att gå. Han blev ersatt av en W. Luker vilken inte gjorde så mycket väsen av sig så han fick också gå och lämna plats för G. Colliander.

Colliander hade varit med i många år som styrelseledamot i Sunlight Såptvål AB, sedan 1923 fungerade han som försäljningschef i bolaget.

Colliander hängde sig kvar till 1930 då han blev ersatt av dåvarande kamrer Y. Arnell som kom att fungera som prokurist åt företaget.

En prokurist är en person som fått generell fullmakt av bolagsmännen att handla för bolagets räkning och teckna bolagets firma. Han får dock inte utan fullmakt överlåta eller inteckna bolagets fasta egendom.

Förutom dessa verkställande direktörer var det också ett antal fabrikschefer som byttes ut.

En storsatsning blir till fiasko

Under Collianders ledning var det dags för en riktig storsatsning som skulle lyfta Sunlight till skyarna. Man skulle tillverka och introducera **LUX Toalettvål** på den svenska marknaden. Den då vita **LUX**-tvålen hade gjort enorm succé i U S A och var på frammarsch i flera länder – det här måste bli en succé även i Sverige, nio filmstjärnor av tio använde ju tvålen!

I kraft av den enorma reklamavdelning man förfogade över gick man ut hårt i sin marknadsföring. Förutom bl a skyltmaterial och annonsering i pressen, distribuerades gratis till 28 000 handlare 1 dussin tvålar, det blir sammanlagt 336 000 st tvålar. En ofattbar kostsam marknads-föring som föranledde kommentaren att – Sunlight annonserar för 1 milj och säljer för en halv.

Till viss del försökte man kompensera den höga kostnaden för marknadsföring med att sätta ett högt pris på tvålen, hela 1 krona kostade **LUX Toalettvål** medan konkurrenten Palmolive kostade 75 öre.

När allt så småningom levererats och försäljarna fått in en och annan order så att kunderna kunde börja köpa **LUX Toalettvål**, visade det sig att tvålen luktade stall. (Var det kanske föregångaren till "muskdoften"). Det hade blivit något fel vid parfymeringen så tvålen gick inte att använda. Lanseringen av **LUX Toalettvål** i Sverige blev en total flopp.

Det var efter detta som VD Colliander hade gjort sitt och fick lämna plats för Arnell.

Nu var företaget definitivt i botten och något måste göras.

✧ ✧ ✧

NYA KVASTAR SÅPAR BÄST

År 1930-1935

Här kunde **Sunlights** historia ha slutat, om de höga cheferna i England fått bestämma.

Istället beslutades på inrådan av Lever Brothers vice ordförande Greenhalgh att göra en sista satsning för att blåsa liv i de svenska tvålaffärerna.

Produktionen var nere i mindre än 200 ton per år och man hade stora lager. Antalet anställda var, efter att man friställt hela säljkåren sånär som på två man – Selinder och Hermanson, endast 38 personer.

Ultimatum ges från England

Nu behövdes det en kunnig och arbetsvillig person som skulle överta rodret, nödlösningen att ha Arnell vid spakarna måste upphöra.

Bramwell-Davis var ett hett namn inom koncernen, han hade skött den danska verksamheten med bravur, men skulle han vara rätt man för **Sunlight** och dess till synes oöverstigliga problem?

Bramwell-Davis var 34 år vid den här tiden. Han hade varit stridspilot i första världskriget och i en luftstrid mist sin högra arm. Efter kriget hade han börjat på Lever Brothers som *trainee* vilket var ett fåtal förunnat. En *trainee* gjorde sin utbildning i företaget "den korta vägen" och var något av en påläggskalv.

Bramwell-Davis fick strikta order – om han inte lyckades få ordning på verksamheten inom två år, skulle man definitivt lägga ned den.

Omstrukturering

Nu började en omfattande omstrukturering av **Sunlight**.

Bramwell-Davis förstår snabbt det allvarliga läget och börjar med att flytta huvudkontoret upp till Stockholm med adress Sveavägen 25. Det var ett förhållandevis litet kontor innehållande tre rum vilka kom att fungera som huvudkontor åt styrelse, marknads-, reklam- och försäljningsavdelning. Kvar i Nyköping var förstås personal-, löne- och ekonomiavdelningarna m m.

Den nye verkställande direktören behöver förstärkning på reklamsidan. Han begär, och får, den erkänt skicklige Beach. Beach kom närmast från Margarine Verkauf Union i Berlin och blev nu reklamchef för Lever Brothers tvålfirmor i hela Skandinavien.

Selinder, som kom med i firman som 22-åring redan 1914, får fortsatt förordnande som försäljningschef. Han får i uppdrag att organisera en ny säljkår, den gamla säljkåren hade ju entledigats i samband med LUX-tvålens fiasko 1929. Regionchef Hermansson nere i Göteborg ombeds att ta krafttag på sin front.

Nytt förtroende

För att bygga upp ett nytt förtroende ute hos handlarna beslöt man att dra in praktiskt taget samtliga Sunlightprodukter från butikerna. Dessa hade blivit gamla och ännu mer osäljbara. I många förpackningar hade limfogarna släppt och LUX-tvålarna hade börjat torka i sina förpackningar. Under nästan två års tid fick säljarna ta med sig varor från handlarna som sedan krediterades.

Försök med nygammalt

Bramwell-Davis gjorde ett sista försök med att få svenska folket att använda tvättvål i större omfattning än

"De Tre musketörerna" – försäljningschef Selinder, VD Bramwell-Davis samt reklamchef Beach. Bilden är tagen 1937 i Nyköping.

man gjorde tidigare. LUX-tvålflingor hade inte varit någon större framgång, men om man gjorde om Sunlight-tvålen och gjorde den till en flingtvål kanske intresset skulle komma igång.

1932 lanserades Sunlight-tvålflingor för första gången i Sverige. Flickor, iförda vita hättor och förkläden som skulle associera till omslagsbilden på paketet, gjorde reklam ute bland handlarna. Idén var reklamchef Beachs.

Försäljningen gick dock trögt varför tillverkningen upphörde 1934.

Samma år som man introducerade Sunlight-tvålflingor nyintroducerade man LUX-Toalettvål. Innan man satte igång beslutade Bramwell-Davis att man skulle ta hit någon som kunde det här med LUX-tvål. Det var en annan teknik än med Sunlight-tvålen. Sunlight-tvålen fick ligga och stelna i stora formar för att sedan skäras i lämpliga bitar medan LUX-tvålen först skulle valsas till en stångtvål för att därefter kapas och stansas.

Strax före produktionsstarten av LUX-tvålen kom den danske fabrikschefen, på begäran av Bramwell-Davis, till Sunlightfabriken för att övervaka tillverkningen. I Danmark hade man en bra produktion med om inte över sig stor, så i alla fall en vinst på sina produkter.

Den danske fabrikschefen gick igenom verksamheten och strax efter byttes dåvarande disponenten och fabrikschefen E A Cook ut. Engelsmannen Cook hade varit med sedan starten 1925 och flyttade tillbaka till England i slutet av 1933.

In kommer istället C O Kock vilken är den förste svensken på den betydelsefulla posten som fabrikschef. Han har blivit överköpt från det konkurrerande företaget *Tekniska AB Flora* som låg i Gävle. (Sedermera uppköpt av Sunlight och därefter nedlagt). De hade ett brett sortiment av produkter där den kanske mest kända var Florodol-tvålen.

C O Kock börjar sin anställning på Sunlight-fabriken i januari 1934 och flyttar in i tjänstebostaden som ligger i kontorsbyggnaden på andra våningen. Tjänstebostaden rymmer 6 rum plus kök och betingar en hyreskostnad på 1 500 kr per år.

Anställningsavtal

I hans anställningsavtal som är daterat den 1 januari 1934 kan man läsa följande – "Herr Kock förbinder sig härvid att utvinna 250 ton såpa per 100 ton konsumerad olja. Dessutom är Herr Kock ansvarig för fabrikens

Alla veta, att Sunlight Tvål är en kvalitetsprodukt — nu komma Sunlight Tvålflingor med samma höga kvalitet och rengöringsförmåga — namnet Sunlight är en garanti för den höga kvaliteten.

Endast Sunlightfabrikerna kunna producera en så förstklassig tvålflinga till följande priser:

85 öre för stort paket

45 öre för litet paket

skötsel och lager med teknisk överledning av därtill utsedd person genom huvudkontoret i England." "Herr Kock erhåller en fast lön av Kronor 9.000:- per år, och bolaget garanterar honom ett års fast anställning från och med den 1 januari 1934, med tre månaders uppsägning från endera kontraktsparten. Om uppsägning icke verkställes inom föreskriven tid, förnyas kontraktet å ytterligare ett år från förfallodagen." "Vid uppsägning av kontrakt av endera parten gäller, att bolaget icke ikläder sig några skyldigheter i form av pension eller annat vederlag." Bolaget garanterade vidare 3 månaders sjuklön från den dag arbetet inte kunde utföras längre på grund av eventuell varaktig skada. Han åtnjöt också fjorton dagars betald semester per år.

Det var som synes ett ganska sparsamt kontrakt som företaget erbjöd sin nye fabrikschef. Hur skulle ett kontrakt med en motsvarande befattning som fabrikschef ha sett ut idag? Det skulle i varje fall vara en rundligt tilltagen fallskärm inskriven och förmodligen också en flytväst ifall kontraktsinnehavaren skulle hamna i vattnet.

Kock blev inte kvar i Sunlights rullor så länge, 1935 slutade han sin anställning p g a ekonomiska trångmål.

I, vid den här tiden nyanställde, portvakten "Port-Johans" kontrakt stod att läsa följande – han skulle förutom rengöring, skötsel av gata och trädgård också se till att fabriken var stängd och släckt vid arbetstidens slut. Herr Johansson erhöll en fast lön på 2 100 kr, jämte fri bostad om två rum och kök i portvaktsbyggnaden. I förmånerna ingick värme, gas, fri el, gratis ved till tvättstugan samt 14 dagars betald semester.

En tungviktare förstärker Sunlight

I slutet av 1934 ansåg Bramwell-Davis att de tekniska kunskaperna måste förstärkas, måhända var han inte helt nöjd med den svenske Kocken. Sagt och gjort den erkänt duktige engelsmannen Raymond Elliott, kallad Ray av sina närmaste medarbetare, fick förflyttning från fabriken i Åbo i Finland till Nyköping. Här skulle han verka som teknisk chef för Sverige, Danmark och Finland.

Om Elliott, som kom att betyda mycket för Sunlight och dess anställda under många år, finns mycket att nämna men vi nöjer oss med några episoder – Elliott hade kommit till labbet där det var något kvalitetsproblem med någon produkt, och gav order om olika analyser och provtagningar. Han avslutade samtalet med – "Det är inte särskilt bråttom. Det räcker om det är färdigt i morgon bittida". Klockan var då sent på eftermiddagen – det blev en lång kväll för labbpersonalen.

En annan historia rörde hans ständiga piprökning. När Elliott kom till labbet, vilket hände ofta, brukade han tända sin pipa med en tändsticksask från labbänken. Asken åkte sedan ned i fickan. Till sist blev det akut brist på tändsticksaskar och man fick börja med hushållsaskar som inte fick plats i fickorna på hans väst. Om Elliott märkte förändringen framkom aldrig.

En riktig "tungviktare" tar plats i fabriken – engelsmannen Raymond Elliott

Såpa – en ny marknad

LUX-tvålens nyintroduktion blev en succé. Sunlight lyckades med konststycket att kombinera marknadsföring, en bra produkt samt ett tilltalande pris för både köpare och säljare. Men det räckte inte med LUX-tvålens framgång man var tvungen att producera flera produkter.

Trots motstånd från England mot såpan förstod Bramwell-Davis att det var enda vägen för honom om han skulle kunna infria de krav som moderbolaget hade ställt.

Det var en stor marknad som öppnades för Sunlight, hela 37 000 ton såpa per år tillverkades av ett femtiotal tillverkare. Vad som var mindre bra var den dåliga förtjänsten men det skulle trots allt ge ett stort kassaflöde.

Såpa hade funnits länge i Sverige och man hade bildat en priskartell mellan de olika tillverkarna för att uppnå prisstabilitet. Det var inte ovanligt med prisjusteringar två gånger om dagen bland leverantörerna innan kartellen bildades.

Sunlight följde inte priskartellens högre prissättning utan höll genomgående lägre

priser. Till följd av detta upplöstes kartellen. Så småningom tog Sunlight initiativet till en liknande priskartell som kom att heta Såpringen, den varade till 1940 då råvarumarknaden förändrades och såpan mer eller mindre upphörde att tillverkas.

Produktionen i fabriken steg drastiskt från 200 ton per år 1930 till 4 500 ton per år 1935 och antalet anställda ökade från 38 till 150 under samma tid.

Till en början tillverkades såpan i lös vikt. Tvålpannor och utrymme fanns det gott om i fabriken. Packningen som skedde i 100 kilos fat krävde ingen investering i maskiner.

Från Norge hämtade man nästa idé – att sälja såpa som en märkesvara. Namnet var Fylgia och blev en framgång i tonnage räknat. Lönsamheten var det värre med. Enligt en obekräftad källa satt försäljningschefen med några säljare inför varje kvartalsbokslut och skrev fakturor på varor som aldrig levererades, påföljande dag krediterades handlarna för ej levererade varor. Allt för att bättra på resultaten och förhindra en nedläggning av fabriken.

Varför Fylgiasåpan sålde så bra berodde delvis på en bra produkt med ett fördelaktigt pris men till största delen på dess förpackning. Fylgiasåpan var nämligen den första såpan som levererades i kundanpassade förpackningar. Den var också först med att annonseras i Sverige.

✧ ✧ ✧

Paketering av Fylgia Kristallsåpa.

Fylgiasåpan såldes i halv- och kvartskilosförpackningar och var den första såpan som annonserades i Sverige.

HON TRODDE HANS SKJORTA VAR VIT...

År 1936-1949

Efter framgångar med såpan var Sunlight nu redo att ta upp kampen med tvättmedlet Persil vilket i stort sett hade en monopolställning på pulvermarknaden.

Man började redan tidigt under 1935 med en omfattande påtryckningskampanj till moderkoncernen om att få börja tillverka tvättpulver med konkurrenskraftigt blekmedel i. Det var inte helt lätt då det fortfarande satt många konservativa chefer i England som inte ville ha tvättpulver med blekmedel i. Olyckskorparna kraxade – "Se hur det gick med Rinso!". Men Bramwell-Davis visste varför Rinso inte blev någon framgång, det var för klent blekmedel i jämfört med konkurrenten Persil. Nu skulle man satsa på ett fullvärdigt perboratpulver.

Till sist lyckades man få med sig kontinentkommitténs ordförande och marknadsanalytiker, vilka i sin tur utverkade koncernstyrelsens samtycke till produktion och inköp av en begagnad förpackningsmaskin. Blåsskepp fanns redan från tillverkningen av Rinso så några omfattande investeringar krävdes inte. Ett reklamanslag på 400 000 kr beviljades för att stimulera försäljningen av de 500 ton tvättpulver som man räknade med att sälja under introduktionsåret.

När Radion, som det nya tvättpulvret hette, introducerades 1936 föregicks det av en omfattande reklamkampanj. Flygmaskiner med Radionbanderoller flög över Stockholm vilket var en nyhet för Sverige. Och från Katarinahissen släpptes 3 000 ballonger, på varje ballong var ett presentkort för Radion fästad.

Typiska Radionannonser från introduktionsåret 1936.

En grundlig duvning

Man satsade inte bara på reklam utan också försäljarkåren, som nu var uppe i 17 till antalet, fick sig en grundlig duvning. Inför den stundande Radionlanseringen kallade man till en säljarkonferens på fabriken i Nyköping. Här fick säljarna undervisning i olika tvättmetoder och Radions goda tvättegenskaper. De fick också inpräntat olika försäljningsargument för att kunna övertyga handlarna om Radions fördelar gentemot Persil.

Man fick även en säljpärm där samtliga under året kommande annonser visades och i vilka tidningar som de skulle vara införda. Argumentationen var enkel – "Som Ni ser kommer vi att annonsera kraftigt under året och det

är därför viktigt med välfyllda hyllor för att möta efterfrågan på vår produkt." Hur som helst var representanterna väl förberedda, fulla av entusiasm och med argumenten surrande i huvudet.

Man hade också anställt ett antal dekoratörer vars uppgift enbart var att exponera produkterna i skyltfönstren i större städer.

Prissättningen var även den grundligt genomtänkt, 45 öre kostade varje förpackning om 265 gram vilket innebar 5 öre lägre än Persil.

Bilparken utökas

Med en sådan här storsatsning måste naturligtvis representanterna åka ståndsmässigt. Tidigare var det inte ovanligt med tågresor mellan städerna och sedan cyklande transportera sig mellan butikerna. Nej det gick inte an, nu skulle man visa vilket storföretag man var.

Följaktligen inköptes sex stycken av den då populära Ford 2-dörrars sedanmodellen till ett pris av 4 165 kr per styck. Dekoratörerna fick nöja sig med den mindre modellen av Ford, kallad Baby sedan. Priset var för den 2 900 kr.

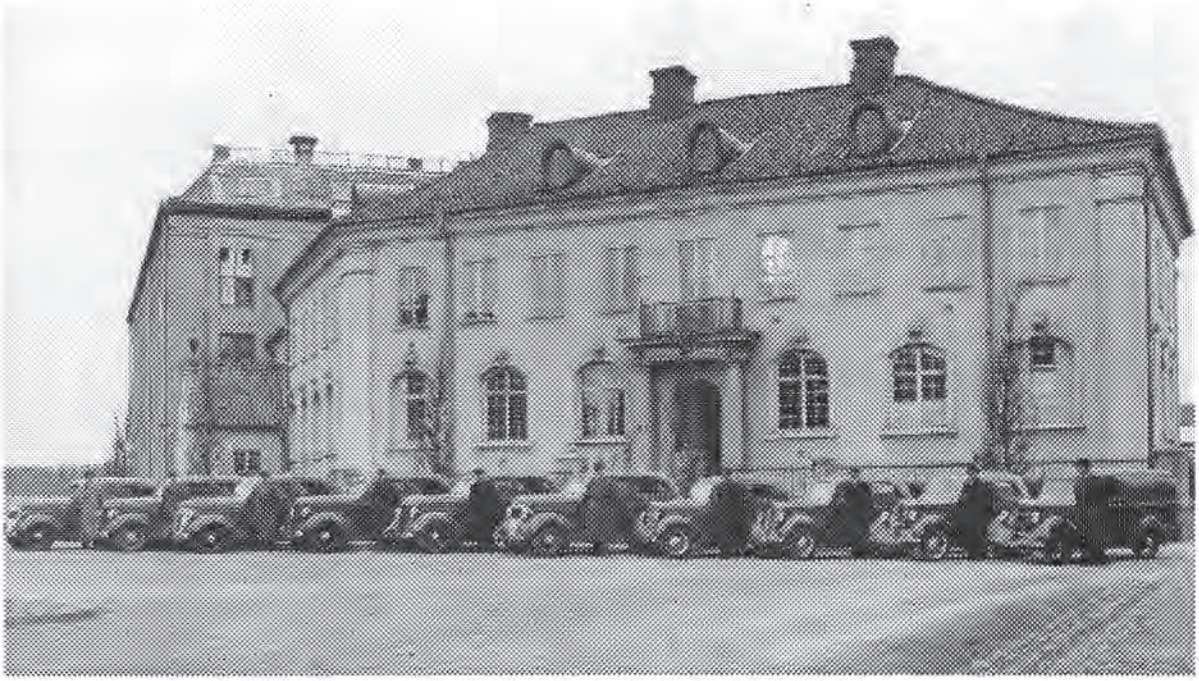
RADION-revyn startar

År 1937 kunde, tack vare de goda försäljningsresultaten, reklamanslagen ökas och man beslöt sig för att aktivera planerna på en Radionrevy.

Radionrevyn hade premiär i Nyköping i mitten av januari 1937 och ambulerade runt hela Sverige till september 1939 då krigsutbrottet satte stopp. Revyn som var gratis, erbjöd ett 90 minuter långt underhållningsprogram och avslutades med en tvättdemonstration. Efter varje föreställning fick publiken ett presentkort på två Radionpaket till priset av ett. Några kända namn på scen var revyprimadonnan Nita Hårleman och illusionisten Madame Karadja. För att bygga upp köplusten bland publiken gjorde man olika jämförelseassociationer: "Hon trodde hans skjorta var vit tills hon såg hennes vita linne." Liknade jämförelser förekom friskt och syftade på att Radion var det medel som gjorde tvätten vitast.

Mindre trevliga inslag var de förtalskampanjer mot Radion och framför allt mot Radionrevyn som förekom. Man ville helt enkelt få revyn stoppad med motiveringen – dålig affärssed.

Reklamförbundet däremot var eld och lågor och nominerade Radionkampanjen till årets bästa reklaminsats.



Stolta representanter och dekoratörer är samlade i Nyköping för att hämta ut de nya bilarna.

Försäljningsplanerna överskrids

Försäljningen av Radion gick inte bara bra, den gick över förväntan. Persils starka ställning på marknaden förändrades drastiskt. Detaljhandeln och kooperationen var positiva till det nya tvättpulvret – en konkurrent till Persil var bra tyckte man. Tillverkaren, den tyska Henkelkoncernen, hade suttit för säkert i sadeln.

Henkels kände av de minskande marknadsandelarna och intensifierade sin försäljningsorganisation. Genom kraftiga prissänkningar på dotterbolagets Vita Tvättbjörn försökte man återta marknadsandelar men lyckades inte.

Den nyanställde fabrikschefen Carl-Gustav Flodin kom in i en synnerligen gynnsam period i Sunlights historia. Några år senare, 1938, hade Radion ryckt åt sig 25 procent av tvättpulvermarknaden medan Persil backat till 65 procent.

Kontoristförening bildas

Det blev mycket övertid för de kontorsanställda på Sunlight i takt med ökande framgångar. Någon övertidsersättning var det inte tal om utan man hade något som kallades "te pengar" vars påfund kom från England. Ersättningen utföll med en krona och femtio öre om den arbetade övertiden översteg två timmar, i annat fall ingenting.

Sedan länge hade fabriksarbetarna varit fackligt anslutna och man beslutade nu att även personalen på kontorssidan skulle organisera sig. Man hoppades på så vis bland annat kunna få igenom sina krav på högre övertidsersättning. Kontoristföreningen som den kom att kallas, omfattade 16 medlemmar vilka samtliga skrivit på pro-

grammet för Sunlights Kontoristförenings verksamhet och förband sig att – "...ej till någon yppa vad som å föreningssammanträdena avhandlas." När föreningen var bildad var det dags för nappatag med den dåvarande kontorschefen, engelsmannen Madren. Kontoristföreningen, som var ny och oerfaren, lyckades inget vidare. Den enda förändring man uppnådde var en höjning av "te pengarna" med femtio öre, ingen förändring av tiden eller hur ofta över-tiden fick förekomma. Det skulle dock bli bättre med åren.

Vändpunkt för ekonomin

Nu kunde man slänga rödpennan, äntligen var det slut med förlustsiffrorna. 1938 blev första året i Sunlightfabrikens historia som man kunde visa på ett positivt resultat i bokslutet. Vinsten var inte så stor, 127 000 kr, men det var i varje fall en vinst. Radion hade kommit upp i en producerad volym av 1 700 ton per år. Den lilla fabriken i Sverige, eller "Den vita elefanten" som den bekant också kallades, började visa musklerna.

För att klara efterfrågan på produkterna som tillverkades behövde man *effektivisera*. (Redan på den här tiden ett populärt ord.) Paketeringen var en omständlig procedur och när man nu skulle introducera också ett dubbelpaket av Radion var man tvungen till investering i en paketeringsmaskin. Valet föll på en automatisk fyllning och paketeringsmaskin som hette Neverstop. Maskinen hade en kapacitet på 2 400 ton per år och kostade 40 000 kronor. Neverstop (stannar aldrig) gjorde skäl för namnet under hela 50 år.

Av de ekonomiska kalkylerna som Bramwell-Davis gjorde inför köpet framkom att sex flickor paketerade 450 st förpackningar per timme, vilket i vikt innebar 121 kg. Neverstop däremot presterade hela 6 000 st motsvarande förpackningar per timme, i vikt blev det hela 1 620 kg. Vinsten man gjorde med maskinen för att producera 1 600 ton var enligt beräkningen 26 000 kr. Ändå hade flickorna bara sjuttiofem öre i timpenning. Neverstop var avskriven efter fem år men gjorde tjänst i femtio och får väl rent företagsekonomiskt ses som en synnerligen god investering.

För komplettering till järnvägstransporterna, som ibland kunde ta lång tid, inköptes två stycken Ford Lorry med en lastkapacitet på 4,5 ton vardera. Pris 7 500 kr styck.

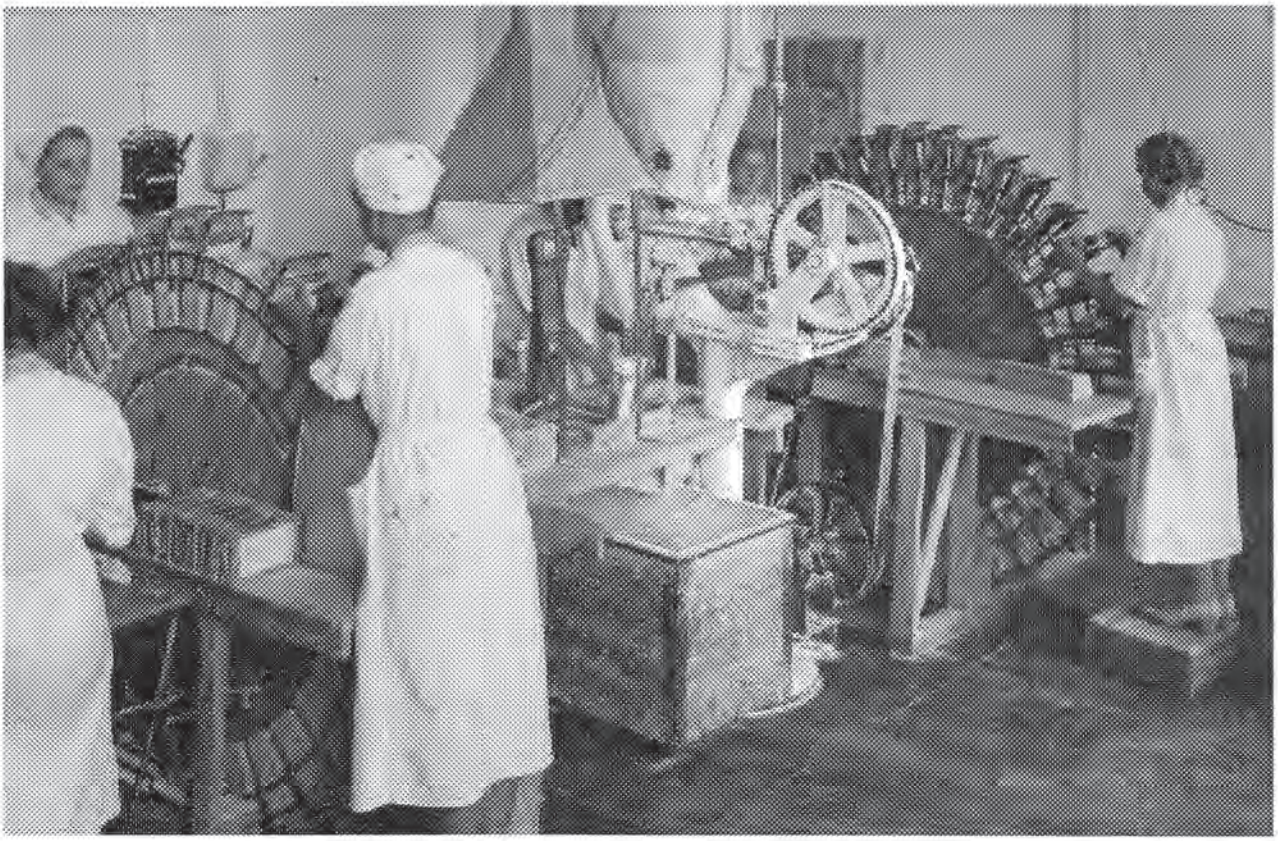
De goda ekonomiska förändringarna avspeglade sig framför allt på de högsta chefernas löner – som vanligt. Bramwell-Davis fick ett lönepåslag med 450 kr per månad och kom därmed upp till en månadslön på 3 000 kr. Beachs lön hamnade på 2 050 kr och Elliott fick nöja sig med 1 900 kr i månaden. En vanlig fabriksarbetares eller tjänstemans lön låg vid den här tiden på ca 100-200 kr per månad.

Founder´s day

Grundarens dag eller Founder´s day vilket var det engelska namnet, var en påminnelse om när Port Sunlightfabriken i England grundades. Det var en dag när samtliga anställda skulle umgås med varandra och ha roligt tillsammans. Livet skulle ju inte bara vara hårt arbete.

De här festligheterna infördes redan 1935 men år 1938, i samband med 50- årsfirandet av Founder´s day, kom att bli början till mera traditionella personalfester.

Dagen började med en utflykt för hela familjen till kommunens nyanlagda badplats Vivesta. Där utövades lekar för barnen och tävlingar för vuxna.



Handpackning av Radion innan Neverstop tog över.

Vid badbryggan startade fabrikschef Flodin simtävlingen och på trampolinen värmde Bramwell-Davis kallad "Bi-Di" upp för kampen mot den store "Canera" Johansson i vem som gjorde det snyggaste simhoppet från Vivestaberget. På samma berg satt personalen församlad för att titta. Hoppen kunde antingen framkalla skrattsalvor, då "Canera" plumsade i vattnet, eller applåder, då den duktige simhopparen "Bi-Di" dök.

Festligheterna fortsatte senare på kvällen med supé, dans och underhållning när festvåningen på Stora Hotellet i Nyköping togs i besittning.

Från moderbolaget i England kom många andra företeelser som kom att skapa den välkända "Sunlightandan". Man var bland de första i Sverige med att

PORT SUNLIGHT NEWS

MEMORIAL TO THE FOUNDER

The memorial to the late Lord Leverhulme, who died on 7th May, 1925—which stands in front of the West Entrance to the Art Gallery, his own memorial to his wife—is a tribute to the Founder from his fellow-workers, and Port Sunlight, which fifty years ago was beginning in a rural district and is now part of the Borough of Bebington, is the heritage which the employees of Lever Brothers, Port Sunlight, Limited have it in their power to perpetuate.

* * * *

To the son of the Founder, William Hulme Lever, the second Viscount Leverhulme, we offer our hearty congratulations on attaining his fiftieth birthday on the 25th of the month in which Port Sunlight celebrates its Jubilee.

JUBILEE CONGRATULATIONS

The following were among the messages received to commemorate Port Sunlight's fiftieth birthday :—

Cablegram from Lord Leverhulme, Grand Canyon, Arizona, to Mr. Huffam, 2nd March, 1938.

Our warmest greetings and congratulations to Port Sunlight on Fiftieth Anniversary of my Mother's Cutting of the First Sod.

LEVERHULME.

To which the following reply was sent :—

Port Sunlight with flags flying thank you for your kind greetings and congratulations. All look forward to having you home again and hope Lady Leverhulme and yourself have had a successful and enjoyable trip.

R. E. HUFFAM.

Greetings telegram from the Mayor of Birkenhead (Alderman Charles McVey), to Lord Leverhulme, 3rd March, 1938.

Hearty congratulations upon attainment of Port Sunlight's Fifty Years' Jubilee and best wishes for continued success.

McVEY, Mayor of Birkenhead.

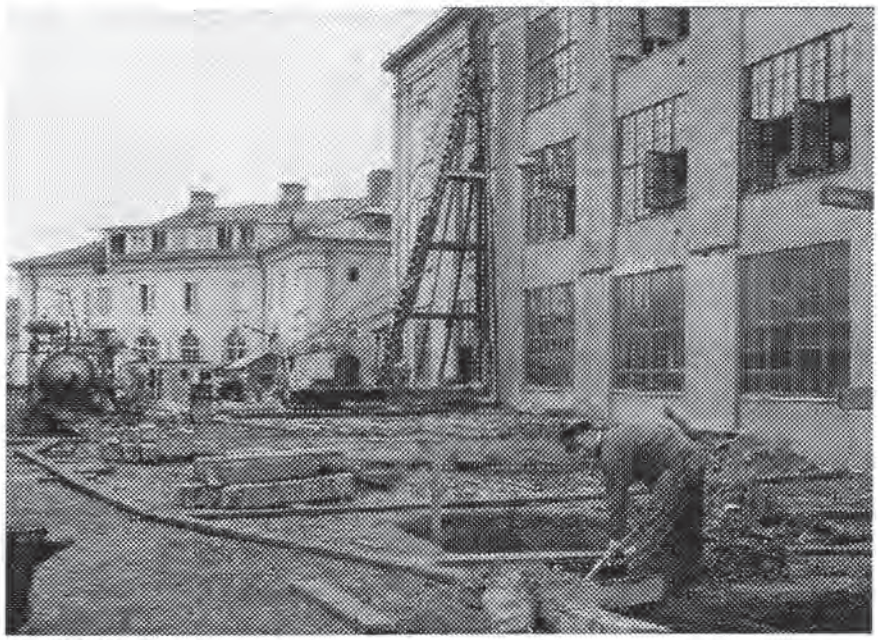
Utdrag ur Port Sunlight News jubileumsnummer 1938.

Samling framför kameran och inväntande simhoppen med "Bi-Di" och "Canera".

instifta en egen pensionskassa för tjänstemän 1938 och för fabrikspersonal 1945. Man eftersträvade intern rekrytering framför extern, och kostade på den egna personalen utbildning i mesta möjliga mån. Sunlightfabriken var nu en, också ur personalsynpunkt, välskött fabrik.

Fler produkter

Inför planerna att lansera blötläggningsmedlet OMO samt intensifierade ansträngningar för att nå storförbrukare med Sunlights produkter, blev det nödvändigt med en utbyggnad av fabriken. Förutom plats för nya maskiner och annat som var förenligt med den utökade produktionen, fick man välbehövliga lagerutrymmen. Byggnaden, som fick måtten 35 gånger 10 meter i fyra våningar, kostade 165 000 kr.



Den första stora tillbyggnaden av fabriken år 1938.

I det nya tryckeriet, som inrymdes på bottenvåningen, skulle man fortsättningsvis trycka sina förpackningar själv, dels för att få en bättre ekonomi men också för en högre servicegrad. Den nya tryckerimaskinen av fabrikat Chambon var en stor investering på hela 80 000 kr. Den förväntades klara en årsproduktion på 10 miljoner förpackningar. Ansvaret för tryckeriet föll på stockholmaren Gerhard "Knaster" Englund.

OMO lanserades i januari 1939 som ett blötläggningsmedel med avhärdningsegenskaper och tog snabbt marknadsandelar. Försäljningen de första två åren låg på 700 ton per år men kom under de senare krigsåren att öka till 2 300 ton.

Dotterföretagen

AB SUMA grundades den 1 januari 1939 med det minimala aktiekapitalet 10 000 kr. Suma, som var ett dotterbolag till Sunlight, skulle verka som ett renodlat försäljningsbolag på den, som man kallade non-distributiva marknaden, vilket uttryck får ses som ett typiskt "Sunlightförsvenskat" ord. Hur som helst var det storförbrukare som skulle bearbetas och som inte hade de sedvanliga distributionskanalerna man var van vid, man skulle nu bearbeta förbrukaren direkt.

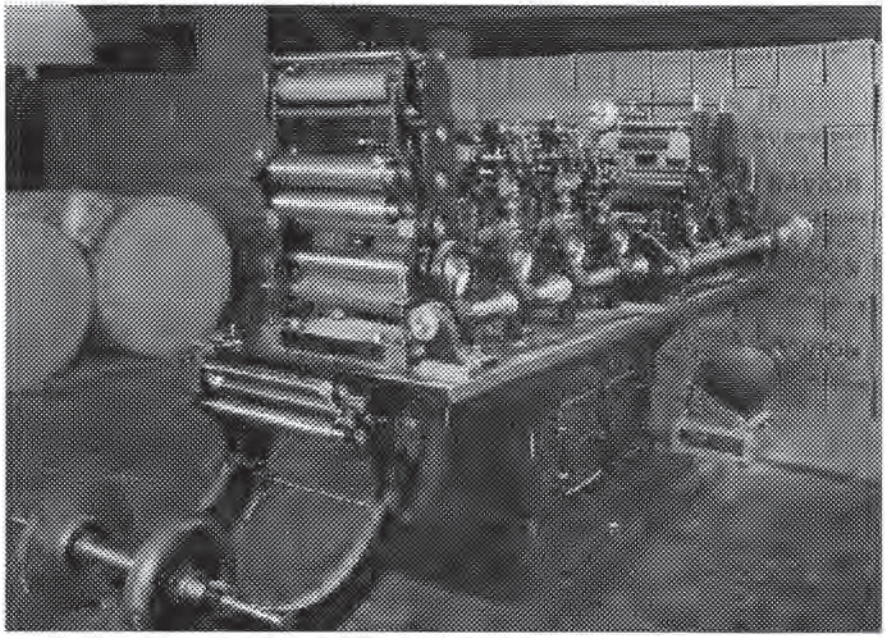
Den första chefen, med försäljningsmeriter och bakgrund från Sunlight Såptvål, blev Enok Hermansson med placeringsort Göteborg.

Vid den här tidpunkten fanns i Nyköping civilingenjör Birger Theorin som skulle svara för den tekniska utvecklingen på Suma. Han skulle också fungera som forskningschef på Sunlight. Till sin hjälp fick han en flink tennisspelande sekreterare som kom från Örebro, Doris Lucia Karlsson. Sedermera bytte hon namn tillsammans med sina tre bröder till Karndahl och blev då känd inom koncernen som en av de fyra "Karndahlarna".

På laboratoriet behövde man utöka styrkan med en kemist för Sumas produkter och för denna befattning anställdes, bland många sökande, Carl-Gunnar Gamer från Viskafors.

Ända från starten gick Suma ut med att erbjuda produkter av hög kvalitet samt bidraga med god service gentemot sina kunder. Det var i och för sig inget nytt på marknaden det var precis vad alla andra försäljningsbolag också gjorde så man kan säga att man rättade in sig i ledet.

Produktionen i fabriken fick nu också en inriktning på



Tryckerimaskinen av fabrikat Chambon inköptes 1939.

storförbrukare av tvättpulver och tvålflingor. Leveranserna till sjukhus, hotell, tvättinrättningar och till industrin skedde i 25 och 50 kilos säckar.

På tvålsidan började man tillverka Suma stångtvål och skurtvål i halvkilos bitar, samt den populära Suma badtvålen som tillverkades i 18 grams bitar. Badtvålen levererades bland annat till badhus och då förpackade i 10 kilos lådor.

I liten skala hade man en tvättserviceavdelning vars uppgift i huvudsak var att prova de olika tvättmedel som man framställde. Under senare delen av 40-talet byggdes den ut och kom då ännu mer att fungera som analys- och provavdelning i samband med tvättning av olika plagg och då inte bara med de egna tvättmedlen utan även konkurrenternas testades ingående.

Dotterbolaget Elida

Försäljningsbolaget Parfymeri Elida AB bildades redan den 22 mars 1933 men kom inte igång med försäljningen förrän 1938. Deras produkter tillverkades i bland annat koncernfabriken i England och bestod av toalettvål, raktvål, shampo, brilliantine, läppsalvan Lypsyl, crème, och talkpuder. Hela sortimentet marknadsfördes som exklusiva toalettartiklar och de hade en god försäljningen under åren.

På hösten 1936 kom den första "traineen" till Sunlight för utbildning. Hans namn var Paul Fabricius och kom från Danmark. I utbildningen ingick olika utredningar och i viss mån en del kundkontakter.

År 1938 ansågs Fabricius vara färdigutbildad och fick bli försäljningschef för Elida. Till sin hjälp hade han en sekreterare och tre representanter på marknadssidan i Stockholm.

På våning två i kontorsbyggnaden i Nyköping, började en blygsam tillverkning av Lypsyl och brilliantine för Elidas räkning. Allt under överinseende av den kvinnliga arbetsledaren Margot Sundholm.

Laboratoriet som då var lokaliserat på samma ställe hade den nyanställde civil ingenjören Gunnar Lamby som chef och Vigo Karlsson (senare Karndahl) svarade för det kosmetiska laboratoriearbetet.

Några produkter som många kanske drar sig till minnes är Elida- Vit Syrén, Röd Nejlika, Himmelsblå och den runda Elida-tvålen.

Rättsligt efterspel

Bolaget Elida ville marknadsföra ett läppstift som man trodde skulle kunna ge verksamheten ett uppsving. Stiftet skulle finnas i fyra färger och vara av exklusivt snitt.

Problemet var bara att man inte hade vare sig recept eller erfarenhet av läppstift.

Som av en "händelse" fick Fabricius, nyligen befordrad till VD för Elida, kontakt med en fransk "expert" på området.

Mannen arbetade i huvudsak som handelsresande i Sverige för ett franskt bolag som tillverkade parfymer. Under kriget blev det svårt med leveranserna från Frankrike som efter ett tag helt uteblev. Fransmannen som hette Charles Mesmin började då arbeta på Parfymerie Seger i Stockholm och skulle där framställa läppstift för den svenska marknaden.

När Fabricius tecknade köpeavtal med Mesmin var han noga med att skriva in följande under punkt 5: "Mesmin förpliktar sig att icke utelämna eller försälja de köpta recepten till någon annan." Det var vad direktör Seger också borde ha skrivit i sitt avtal med Mesmin och inte nöjt sig med ett muntligt avtal.

I mitten av maj -42 distribuerades följande brev inför lanseringen av det nya läppstiftet: "Goda nyheter äro numera sällsynta men efter ett årslångt arbete med hundratals experiment under ledning av en framstående fransk expert, kommer Vinolia läppstift ut på marknaden."

Direktionen i Sunlight fick två månader senare ett brev från den advokat som Seger hade anlitat. Av brevet framgick att de rättigheter och recept på läppstift som Charles Mesmin erbjöd tillhörde Parfymeri Seger.

Elida fortsatte, trots den stundande upphovsrättstvisten, att sälja läppstiftet.

I målet, som pågick i Rådhusrätten från år 1943 och avgjordes i Svea Hovrätt den 3 juli 1945, frikändes Fabricius med motiveringen att "det inte var tillförlitligen styrkt, att Dir Fabricius vid sagda tid ägt kännedom därom, att Mesmin då var anställd i Segerbolagets tjänst, och att recepten voro att anse såsom sistnämnda bolag förbehållna yrkeshemligheter."

Vid krigsslutet 1945 lämnade Fabricius Sverige för fortsatt karriär inom Lever Brothers fabriker i Danmark.

Laboratoriet när det låg i kontorsbyggnaden.

En exklusiv läppstiftsannons och tre populära tvålsorter ur Elidas sortiment år 1942.

Krigsåren

Det första halvåret av 1939 förflöt tämligen normalt för den växande tvålfabriken i Nyköping. I augusti samma år, när britter och fransmän slöt ett "ickeaggressionsavtal" med ryssarna, började en försiktig lagring av varor som snart övergick till panikartad hamstring. Sunlights ordermottagare fick jobba frenetiskt med pennorna för att hinna med. Till sist blev det för mycket och man hade ingen möjlighet att inom överskådlig tid leverera varor som beställdes. Representanterna kallades hem till Nyköping och bilarna ställdes in i garage för att vara redo när hamstringen upphörde. Under tiden sysselsattes representanterna med olika göromål både i fabriken och på kontoret. En säljare är ju som alla vet en allroundtyp som kan det mesta.

För att uppnå så bra rättvisa som möjligt vid leverans till kunderna utarbetades en fördelningsplan som baserade sig på tidigare inköp. Direktkunderna lovades regelbundna leveranser vilket överlag accepterades och fungerade fram till att ransoneringen infördes på våren 1940.

För att belysa det omfattande extra arbete som fick läggas ned p g a ransoneringstiden kan nämnas att åtta personer var sysselsatta bara med kupongkontrollen, och vid varje ransoneringsperiod redovisades hela elva kubikmeter kuponger.

Den kemtekniska industrins stora problem blev råvarubristen. Sunlights goda förbindelser västerut utnyttjades självklart till fullo vilket fick till följd att tvättmedels- och margarinindustrins råvaruförsörjning lättade under perioder då övriga Sverige utsattes för handelspolitisk åtstramning.

Samtidigt började man laborera med sillolja som råvara. Problemet var lukten, man lyckades inte parfymera bort fiskdoften varför den inte gick att använda till de etablerade märkesvarorna. Såpringen, vilken var den rådande kartellen för såpa, ändrade därför namnet till Svearåpa och man hoppades på att namnets association till moder Svea skulle göra att folk blev mer överseende med den mindre angenäma doften. På grund av den dåliga omsättningen på såpa upphörde Såpringen i slutet av 1940 och fabrikanterna fick fria händer att tillverka och distribuera sin såpa själva, dock med kvarvarande restriktioner från staten.

I samband härmed bytte Sunlight namn på Svearåpan till Valhalla vars namn återigen ändrades i mitten av 1942 till Gefion och samtidigt blir paketerad såpa. Namnet Gefion användes även på en 90 grams toalettvål och i mitten på 40-talet till de populära tvålflingorna.

Sunlightfabriken tillverkade även produkter åt andra säljföretag än sina egna, åt AB Barlach tillverkades 250 000 stycken Blondex schamponeringspulver i 15 grams förpackningar.

Det var också under krigsåren som beslut fattades om en ledig lördag per månad för tjänstemännen.

En hissnande bilfärd

I början av 1940 anställdes Kurt Andersson på Sunlightfabrikens lager. Han skötte dessutom en del transporter inom staden och det är från en av dessa transporter följande händelse hämtats.

Andersson kom uppsvängande med sin åttacylinders Ford på viadukten vid Teaterparken. Där blev han stoppad av polisman Perssons uppsträckta hand och med orden – "Det är bäst att Andersson stannar här för vi inväntar fyra brottslingar som kommer i en stulen bil från Stockholmshållet."

Andersson, som var i sina bästa ungdomsår, tyckte det skulle bli väldigt spännande och ställde bilen lite på sidan för att inte vara ivägen.

Snart syntes ett enormt dammoln uppe från Öster och en stor svart personbil av fabrikat Chevrolet kom farande genom staden i full karriär. Innan den kom upp på viadukten fick föraren syn på polisspärren och svängde dikt vänster ner på Järnvägsgatan.

Andersson kunde riktigt se hur lindarna i Teaterparken speglade sig i den svarta lacken när Chevan gjorde en fyrhjulssladd i kurvan och med ett rytande från motorn letade sig ned mot Hamnvägen.

Nu blev det fart på polisman Persson som skrek – "Sätt fart här Andersson, vi måste efter den där bilen till varje pris!" Samtidigt slängde han sig i Forden på passagerarsidan med batongen i högsta hugg.

Andersson fick igång den stora motorn med ett vrål, kastade i ettan och så iväg.

Redan första sladden vid svängen in på Järnvägsgatan fick Persson att blekna. När sedan Andersson började växla upp till tvåan, trean och sedan fick i fyran med ett skorrande, släppte polismannen batongen och famlade efter instrumentbrädan för att ha något att hålla sig i.

Andersson förstod snart att kurvan nere vid Hamnvägen inte skulle kunna tas i vanlig ordning utan han var tvungen att sakta ned. Sedan blev det full gas igen när de var ute på Hamnvägen.

Polisman Persson, som när kurvan närmade sig höll för ögonen, tittade försiktigt fram igen. När han fick se att de hade klarat det hela och nu snabbt accelererade på raksträckan började ropa – "Inte så fort Andersson inte så fort ni sätter våra liv på spel!"

Andersson som räknat med att hinna ifatt den flyende bilen innan svängbron fick nu släppa på gasen för att inte göra polismannen allt för rädd.

Chevan svängde upp mot staden igen. Men brottslingarna förstod snart att chauffören från Sunlight gick minsann inte att köra ifrån varför man kastade sig ur bilen och springande försökte komma undan.

Nu hade polisman Persson fått defenitivt nog och överlät till de andra poliserna att överta förföljandet till fots.

Nästa dag när Andersson var ute i tjänsteärende åkte han ned till polishuset för att höra hur det hela hade avlöpt. Inne på stationen satt samtliga fyra brottslingar och den ene sa till de andra – "Titta där är den där jä..ln som körde så in i hel...te fort!"

Vid ett senare tillfälle kom chaufför Andersson körande mot Sunlight i ganska raskt tempo. Det var väl kafferasten som hägrade. Innan han nådde fram till avtaget mot fabriken blev han stoppad av polisman Persson. Persson sträcker in huvudet genom den nedvevade sidorutan får syn på Johansson och säger – "Jasså det var bara Andersson då är det ju ingen fara honom känner jag ju som en säker förare."

Framför Standard Hotell gick jakten på den svarta Chevan.

Fest för 15-årsjubilarer

Den 19 december 1940 inbjöds samtliga anställda med sina respektive till julfest, samt för att hylla fyra damer och lika många herrar som då varit anställda i femton år d v s ända sedan starten 1925.

Efter utdelning av guldur till jubilarerna bjöds på

Sunlight ordnade trevlig julfest.

Soaré på Röda kvarn, middag på Stora Hotellet.

Julgratifikationer till personalen.

AB Sunlights julfest fick i år samma storstilade prägel som tidigare. Hela personalen med damer fyr[illegible] lördagen inbjuden till mid[illegible] Sto[illegible]otellet, där [illegible]

underhållning av tiomannaorkestern "Vårat gäng". Curt Ogebäck spelade saxofon och som dragplåster hade orkestern "vokalissan" Naemi Jägerud.

Dödsbud

I juni 1941 gjordes en ändring av semestern. Alla som uppnått en ålder av 21 år får 2 ½ veckas semester medan avdelningschefer erhåller 3 veckor.

Den 1 mars 1942 dör VD Bramwell-Davis när han är ute på en motionsrunda i skidspåret. Hans ålder var blott 45 år och dödsbudet kom som en blixt från klar himmel.

Vid ordinarie bolagsstämma den 28 mars beklagar ordföranden den förlust som bolaget drabbats av och erinrar om "det förtjänstfulla och välsignelsebringande arbete som Bramwell-Davis utfört." Samtidigt valdes dir Elliott till ny VD och styrelseledamot, under förutsättning av erhållet uppehållstillstånd från Kungl Majestät.

Spioneri

I början på 40-talet blev engelsmännen på det klara med att Sverige förmodligen skeppade över malm till Tyskland. Man tog kontakt med en del av sina engelska undersåtar som var bosatta i Sverige och förhörde sig om de kunde tänka sig att undersöka saken.

Reklamchef Beach ställde upp för sitt land och förstod att en kartläggning och sedan ett eventuellt stopp av malmtransporterna till Tyskland skulle kunna spara många allierade soldaters liv. Tyvärr blev han ertappad när han var nere i Oxelösunds hamn och gjorde vissa efterforskningar.

Han fick skyndsamt lämna landet då han blev dömd för spionage. Eftersom riskerna med att ta sig direkt till England ansågs för stora tog han sig till Ryssland och därefter med militärflyg till Kanada över Nordpolen och Grönland.

Miljoninkomster

I Dagens Nyheter den 30 juni 1942 kunde man läsa under rubriken "42 bolag har miljoninkomster", att Sunlight nästan kom upp till en miljon med sina 950 000 kr i inkomster under 1941. Oxelösunds Järnverk däremot hamnade på tjugofjärde plats med sina 2 285 000 kr.

Vid den här tiden var det svårt med maten. Företaget sänder brev till Kristidsnämnden och ansöker om ökad tilldelning av mjöl och bröd till fyra av sina anställda som går treskift.

En anställd ansöker om hempermittering, skälet anges vara upptagning av potatis på sina ägor. Beslutsnämnden skriver brev till Sunlight med begäran om förtydligande och får följande svar. "...vi intyga att nämnde Johansson är anställd hos oss samt att vi åt honom å vår tomt upplåtit ett område om cirka 200 m² för odling av företrädesvis potatis till privat bruk. Denna potatis har ännu inte skördats." Om den anställde blev hempermitterad eller inte har i skrivande stund ej gått att få klarhet i.

Vid den numera årligen återkommande julfesten 1942 meddelades att samtliga veckoavlönade med minst 3 månaders anställning skall få gratifikationer. Manliga fyllda 19 år fick 100 kr, medan kvinnliga fyllda 18 år erhöll 60 kr, manliga under 19 år fick 75 kr och till kvinnliga arbetare under 18 år betalades 45 kr. Jämlikhet mellan könen var vid den här tiden ännu inte uppfunnen.

Gällande samma tid åskådliggör nedanstående förteckning antalet anställda och fördelningen mellan man och kvinna.

FÖRTECKNING ÖVER ANTAL ANSTÄLLDA 1942

	Kvinnor	Män	Totalt
Kontorspersonal (inkl labpersonal)	30	38	68
Portvakter		4	4
Kollektivpersonal	93	168	261
Totalt	**123**	**210**	**333**

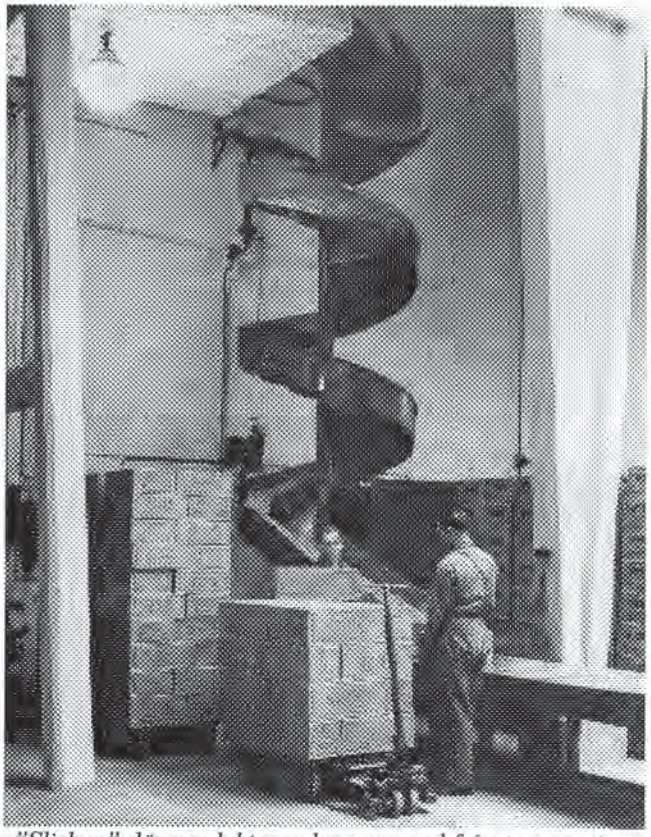
Byggnadsinvesteringar -42 – -45

Man började bli trångbodd i Sunlightfabriken så på uppdrag av Elliott fick den nye fabrikschefen Lamby i början av 1942 gå igenom behovet av fabrikens utrymmen.

Efter en snabbt genomförd översyn av lokalbehovet presenterade Lamby förslag till utbyggnad av både produktionsavdelningar, lageravdelningar och panncentral.

Först ut för byggnation blev lagerbyggnad 8 som stod klar 1942 och var byggd i trä.

För att klara lagerhållning och hantering av färdiga produkter som alltmer transporterades på järnväg krävdes mer rationell hantering. Tidigare hade man haft produkterna lite varstans i fabriken där det för tillfället fanns utrymme.



"Slisken" där produkterna kommer ned från transportbandet och lastas på pallar.

Lagerbyggnaden byggdes upp längs det befintliga järnvägsspåret med väl tilltagna lastbryggor som även fungerade för utlastning på lastbilar. Från de största avdelningarna, pulver- och tvålproduktionen, transporterades de färdiga produkterna via den överbyggda ståltransportören till lagret. Där stuvades kartongerna på pallar och gjordes färdiga för utlastning. Förutom lagerutrymmen inrymdes också matsal, omklädningsrum med dusch samt kontor under Gustaf Jonssons ledning.

Utökad fabriksbyggnad

Tillgängligt utrymme i den befintliga fabrikslokalen var 3 015 m² uppdelat på fyra våningar och skulle nu utökas med 53 m gånger 25 m i samma antal våningar. I kvadratmeter innebar det nästan en fördubbling av ytan. Betänker man också att tidigare lagrade produkter i fabriken försvann ut i den nya lagerbyggnaden blev det en avsevärd utökning.

Tillbyggnaden skulle i huvudsak disponeras för pulveravdelningarna inkluderat nytt blåsskepp för pulvret.

Under tolv månader sysselsattes 40 byggnads-, 20 träarbetare, 5 murare, 8 målare, 8 plåtslagare plus ett antal olika montörer.

År 1945 ansåg företagsledningen vara ett synnerligen gott år. Man beslutade sig för att sätta sprätt på en del av pengarna och bygga en enorm roterande ljusskylt på fabrikstaket. Den var hela fem meter hög och hade formen av paket på storsäljarna Radion, Omo och Lux tvålflingor. Som om inte det skulle räcka förstärkte man synintrycket genom att dra en neonramp runt hela byggnaden på hela 211 meter, kalaset gick på 60 889kr.

Sodamagasinet

Den ökande efterfrågan på hushållssoda under krigsåren, vilket berodde på att ransoneringskuponger inte behövdes, gjorde att även ett sodamagasin måste byggas. Från att ha sålt 700 ton 1940 ökade försäljningen successivt till 2 200 ton i slutet på kriget.

Panncentral

Den gamla ångpannan, som för övrigt varit med ända från starten, klarade inte av den nya kapacitet som krävdes och behövde därför bytas ut.

Investering i en ny panna inklusive kringutrustning med bland annat skop- och bandtransportörer samt en asktransportör kostade 300 000 kr. Byggnaden där pannan installerades i kostade hälften så mycket, 150 000 kr.

Idrott- och fritidsintresset ökar

Sunlights Korporationsidrottsförening bildas i november 1942. Den kommer att bestå av 10 sektioner och få ett bidrag från företaget på 2 000 kr vilket delas lika mellan de olika idrottsgrenarna.

Styrelsen består av: Ordförande Paul Sander, vice ordförande Folke Gustafsson, kassör Nils Nerman, sekreterare Ejan Eriksson.

Första årsrapporten från styrelsen rapporterar följande förekommande verksamheter under det gångna året.

Från skidsektionen meddelas att på grund av snöbrist inskränktes aktiviteterna till ett par "kvällspromenader på skidor".

Orienteringssektionen anordnade på våren några promenader med dåligt deltagande.

Handbollssektionen har inlett förhandlingar om att få nyttja Skavstahallen.

Fotbollssektionen rapporterar att serien avbröts i juli månad när några av deltagarna blev inkallade till militärtjänst.

Tennissektionen är den enda sektionen som har haft en livlig verksamhet med stort intresse från deltagarna.

Avslutningsvis, för döljandet av det låga intresset bland de anställda, slätar sekreteraren över det hela med att kalla det första året för ett introduktionsår med hopp om större anslutning kommande år.

Egen tennisbana

Tennisintresset blev redan från starten väldigt stort på Sunlight, mycket beroende på de engelska chefernas stora intresse för sporten.

Bild på "Holken" som fått namnet efter "Tjo vad det var livat i..." av Povel Ramel.

År 1945 beslöt man att bygga en egen bana på området. Entreprenör för projektering, schaktning och iordningställande av banorna blev Ivar Carlsson från Ludgo som lämnat det lägsta anbudet på 5 000 kr.

Två år senare införskaffas en gammal uttjänt militärbarack för att användas till fritidslokal med utrymme för ping-pong, kursverksamhet, fackliga aktiviteter och många trevliga personalfester.

I källarplanet fanns duschmöjligheter för den som gillade en avrivning med iskallt vatten, det fanns nämligen inget varmvatten till att börja med. Namnet "Holken" fick lokalen efter den kända Povel Ramel-melodin.

Fritidsområde

Redan 1945 arrenderar Sunlight för sina anställdas räkning ett 20 hektar stort rekreationsområde vid Strandstuviken. Området är vackert beläget med utsikt över Östersjön och med fina badmöjligheter.

Även hit anskaffas en barack 1947 som iordningställs av anställda på Sunlight. "Paviljongen" blev det eminenta namnet på baracken och här firades många "Founders Day" med traditionella lekar såsom säcklöpning, såpad stång, simtävlingar och brännboll m m. Senare fick de anställda uppföra mindre stugor på området vilka de fritt kunde förfoga över.

"Är måldomaren klar!", ropar Edvin Söderberg

Arbetstidsstudier införs

Effektiviseringen börjar göra sig påmind även när det gäller arbetsförmågan. Tidigare fanns ett visst överskott på personal med motiveringen att dessa behövdes vid vissa produktionstoppar i tillverkningen. Nu skulle man ändra på det och se till att personalen jobbade effektivt hela arbetstiden.

Det är naturligtvis inte lätt att motivera personalen till högre effektivitet utan någon morot och man beslutar införa ackordlön eller prestationslön som är det mer korrekta uttrycket.

Den för ändamålet nyanställde Erik Jepson hade det inte lätt. Det var som att stoppa in en pinne i en myrstack när alla fick klart för sig vad som egentligen var på gång. Införande av prestationslön krävde naturligtvis en ingående tidsstudie av varje arbetsmoment. I praktiken måste någon stå och ta tid vilket naturligtvis inte blev populärt för de berörda.

När väl ett ackord hade utarbetats och godkänts av både företagsledning och fack skulle det följas upp. Man redogjorde för dess ekonomiska fördelar, de personliga och kroppsliga nackdelarna var inte fullt lika intressanta. Ett aber med redogörelsen var de två parternas olika intressen. För facket ville Jepson kunna påvisa högre löner medan han för företagsledningen ville presentera en sänkt produktionskostnad. Resultatet blev två separata listor d v s facket fick en där de positiva löneökningarna noterats och företagsledningen fick en annan där produktionsökningen redovisades för, skillnaden var bara att företagsledningen naturligtvis tog del av fackets lista men facket fick inte ta del av företagets.

En redogörelse från Arbetsstudieavdelningens båda listor 1948 visar på positiva löneökningar för de ackordsarbetande, hela 25 procents ökning i förhållande till grundlönen. På företagsledningens listor kunde man dock presentera ännu bättre resultat – över 700 procents kapacitetsökning på vissa produkter. Dessa listor såg dock aldrig fackföreningen och Jepsons lön var snart ihoptjänad, utan tidsstudier.

Det här var början på en omfattande automatisering och effektivisering inte bara i tillverkningen utan också på kontoret.

I boken "Kontorstekniska hjälpmedel" första upplagan som kom ut 1952 kan man läsa – "Utvecklingen går snabbt framåt på det kontorstekniska området. Maskiner, apparater och allehanda hjälpmedel, som kan underlätta kontorsarbetet, blir allt fler och fler till antalet och kvalitativt sett allt mer fulländade."

År 1947 inköptes en bokföringsmaskin av fabrikat Burroughs som ansågs vara en av de bättre på marknaden. Den var speciellt lämpad för lönebokföring och var mekanisk med elektrisk vagntabulering och vagnretur. Inköpspriset för bokföringsmaskinen var 10 200 kr. Året innan hade en faktureringsmaskin av samma fabrikat inköpts för 8 750 kr.

Dupliceringsmaskinen Gestetner inköptes 1948 för 2 400 kr.

Samma år inköptes "kontorets åttonde underverk" – den omtalade Hollerith maskinen. Den arbetade efter hålkortsprincipen och var mycket omskriven i tidningar för sin effektivitet att få olika slags tidsödande kontorsarbeten utförda på rekordtid.

Principen med Hollerithsystemet eller hålkortsystemet var att en svag ström inte kan tränga igenom ett papper. Gör man däremot hål i detsamma kan strömmen gå igenom och en viss kod kan skapas. Koden avläses sedan av maskiner som får impulser från hålkorten.

Från en av Sunlights personalfester förlagd till Stora Hotellet i Nyköping sjöngs följande vers i en visa gjord av sekretariatets damer: "På Stockholmsvägen ha vi fått ett chambre separée (med plats för fler än tre) och Hollerithidé. för där skall hamras, bultas slås och räknas på en gång, Vad förr har skötts av många, det görs nu av en garçon."

Burroughs faktureringsmaskin från den här tiden.

"BUBBLAN"

Sunlights första personaltidning ser dagens ljus 1947 och i första numret uttalar VD R C Elliott det positiva med en personaltidning – "Det bör vara en tidning som skapar förståelse och respekt för det mycket olikartade arbete företaget inrymmer, och en av dess betydelsefullaste uppgifter är att ge alla inom Sunlight en idé om vad företaget strävar efter."

I en namntävling lyckades man vaska fram det passande

namnet "Bubblan". Det är i skrivande stund inte helt klarlagt om namnet skulle associera till en pratbubbla eller en såpbubbla. Måhända var det bådadera.

Sophiasyster anställs

I april 1948 dök en representant för en ny yrkeskategori upp på företaget, det var den utexaminerade Sophiasystern och kuratorn Kerstin Skate. Hon skulle fungera som personalkonsulent med allt vad det innebär samt ge de anställda första hjälpen vid olycksfall i arbetet. Hon skulle också vid behov informera personalen genom personaltidningen om det var något som berörde hennes område.

Pepsodent med Irium

Tandcrèmesmarknaden bestod av ett fåtal märken där Stomatol var störst med 37 procent. Före kriget hade Pepsodent gjort ett kort gästspel på den svenska marknaden och då importerats. Nu skulle Sunlightfabriken ta över tillverkningen för den svenska marknaden. Under hösten 1947 arbetade laboratoriet med att få fram rätt konsistens och inte minst en angenäm smak. Inköpsavdelningen jobbade på sin sida för högtryck med att få fram tuber vilket var mycket problematiskt på grund av materialbrist.

Lanseringen av Pepsodent kom igång i början av 1948 och såldes in av Vinolias representanter. Det var en lättsåld produkt med bra underbyggda argument genom den fina lanseringen – "...för vill Ni också ha tänder som lysa är det endast Pepsodent som har Irium och därigenom extra stor poleringsförmåga."

Det här utskicket gick till handlare och grossister.

När Radion fick Solium

Konkurrensen hårdnar när kooperationen officiellt den 15 juni 1948 övertar Henkel-Helios. Sunlights ledning blir orolig för att Radion, som är företagets ryggrad, skall bli utkonkurrerat av Persil och man anser sig tvungen till motåtgärder.

På laboratoriet i Nyköping hade en "mystisk främling" varit under utveckling, han gick under kodnamnet P 7. Plötsligt en höstdag 1948 kastades masken och främlingen framträdde i form av Mr Solium. Det var en ny ingrediens med avsikt att förbättra och bevara vitheten

Mr Solium i egen hög person.

hos tvätten.

I lanseringen framgick att medlet var fullständigt ofarligt för textilierna och det påverkade tygets mottaglighet för ljusstrålar. En Radiontvättad vit duk skulle ge ifrån sig en reflex liknande en "solkatt".

Den 1 november 1948 släpptes Radion med Solium till oförändrat pris. Motåtgärderna mot Persil lyckades över förväntan och man kunde glatt notera hela 66 procent av tvättmedelsmarknaden.

Radion-matiné

Det var dags att ta upp den avbrutna direkta marknadsföringen till husmödrar. Före kriget hade man haft revyer men nu skulle man använda det modernare mediet – film.

På biografen Royal, den 28 augusti 1947, fick de anställda på Sunlight möjlighet att se premiärvisningen av Radionmatinén. Efteråt blev det cocktailparty på Stora Hotellet.

Föreställningen startade med en underhållningsfilm följt av ett fabriksreportage från Sunlight, därefter startade själva huvudfilmen "Varsågod och Skölj" med Max Hansen som höll på i 60 minuter.

På biljetten kunde man läsa att före-

ställningen var till förströelse och avkoppling för husmödrar i alla åldrar utan förbehåll.

Matinén kördes landet runt på olika biografer i hela tre år och hade stor betydelse för det goda försäljningsresultatet av Radion.

År 1949 gav Radion en vinst på hela 2,5 miljoner kronor. Reklam och annonskostnader uppgick under samma tid till drygt 1 miljon kronor.

Radion-matinéns premiär på biografen Royal i Nyköping 1947.

En del bekanta ansikten (och hattar) på premiären för Radion-matinén.

Huvudkontoret flyttar

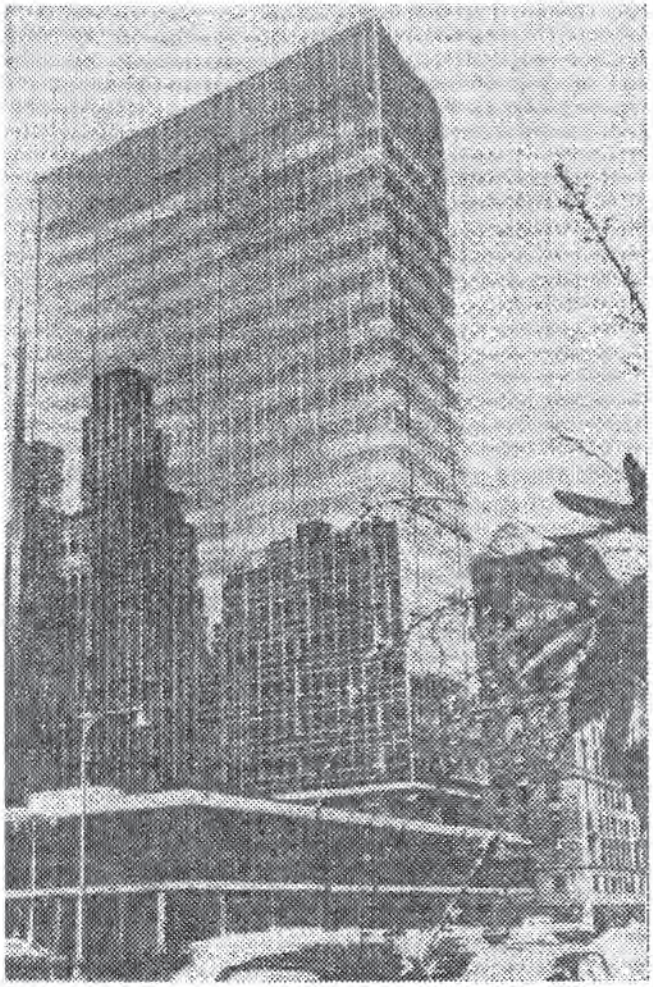
Sedan 1938 sökte man nya lokaler för sina 30 anställda på huvudkontoret beläget på Sveavägen i Stockholm. Man förde ingående diskussioner med bland annat Grängesbergsbolaget om att få hyra en kontorsvåning i deras fastighet vid Gustaf Adolfs Torg. Ledningen på Gränges tyckte dessvärre att Sunlight som sålde dagligvaror, och sålde dessa med så tvivelaktiga metoder som reklam, inte var en värdig hyresgäst i deras lokaler.

När kriget bröt ut 1939 lades planerna på ny kontorslokal på is men 1947 började behovet bli akut.

Företaget köpte ett patricierhus på Friggagatan vilket innehöll 25 rum. Det var ett idylliskt hus med fina anor men tyvärr ganska nedgånget. Priset var humana 400 000 kr och efter omfattande renovering flyttade man in hösten 1948.

Några år senare utökade man fastighetsbeståndet med Tyrgatan 2 som inköptes för 460 000 kr och låg i direkt anslutning till huset på Friggagatan. Här samlade man en del av sina bolag såsom inköpsbolaget Expedo Trading AB, revisionsbyrån Audit Department Scandinavia, försäljningsbolaget Flora Vinolia, finansbolaget AB Centrava.

En samtida bild från Stora Torget i Nyköping.



Lever House är en av de nya ste och ovanligaste kontorsbyggnaderna i New York, helt konstruerad av rostfritt stål och blåyrönt glas. Det 24 våningar höga huset har byggts speciellt för Lever Brothers Company, som bl. a. tillverkar Sunlight-tvålen.

Vid samma tid i en annan del av världen byggde moderkoncernen Lever Brothers ett annat hus – Lever House i New York. Det var en skyskrapa på 24 våningar och byggd i rostfritt stål med blågrönt glas utanpå som utestängde 35 procent av solvärmen.

I gatuplanet fanns en öppen patio med träd, fontäner och planteringar rakt under byggnaden vilket skulle ge intryck av att bottenvåningen saknades.

Hela byggnaden var luftkonditionerad både vinter och sommar och de anställdas välbefinnande tillgodosågs ytterligare genom speciellt konstruerade skrivbord som gick att justera till lämplig höjd. Det fanns ett antal snabba hissar som kunde ställas in för att automatiskt klara transporten av 1 200 personer under rusningstid. Undersöknings- och vilorum saknades inte och i restaurangen med uteterrass kunde man beställa utsökta maträtter.

Byggnaden hade en automatisk posttransportör som tog upp och lämnade post i de olika våningarna.

"Lever House" som huset kallades omtalades som den ovanligaste av New Yorks kontorsbyggnader och förebådade en "new look".

En stor industriman dör

På en av sina otaliga resor världen runt dör Lord Leverhulme vid 61 års ålder. Hans officiella titel var: Sir William Hulme Lever, *andre* Viscount Leverhulme av Western Isles i grevskapet Inverness, Ross och Cromarty, baronen och baroneten Leverhulme.

Han var en omtyckt industriman med många sörjande. Vid begravningen som ägde rum i Port Sunlight den 13 juni 1949 lades 400 kransar ut framför kyrkan och i sorgetåget gick 700 personer.

Förutom drivande kraft i Lever Brothers under 24 år

var han också flitigt anlitad som ordförande i olika sammanhang bland annat i Londons Handelskammare, Reklamförbundet, Kemiska Industriföreningen och ofta var han president vid större internationella kongresser.

I sina tal kunde han använda många roliga liknelser. I ett tal på en stor kongress i Paris löd en liknelse – "Det är när allt kommer omkring ett visst samband mellan skepp och tvål. De behöver båda vatten." Förhoppningsvis fanns det ingen skeppsbyggare med på kongressen.

✧ ✧ ✧

RENARE TVÄTT PÅ LÄTTARE SÄTT MED SURF

År 1950-1956

Konkurrenssituationen förväntades hårdna väsentligt i framtiden och det krävdes därför en bra kännedom om marknaden. Under kriget och efterkrigstiden hade konkurrensen från importerade produkter inte varit fullt så påtaglig men i fortsättningen kunde man förvänta sig ett kraftigt ökat inflöde. Man var också mycket orolig för den amerikanska jättekoncernen Procter & Gamble som nu började knacka på importdörren. Det var ett företag som man aldrig skulle kunna konkurrera ut genom att dumpa priserna.

Man hade klart för sig att produkternas livslängd på marknaden skulle minska. Orsaken var dels att nya produkter hela tiden såg dagens ljus men också att produktutvecklingen nu gick mycket fortare. En nackdel med den kortare livslängden var svårigheten att hinna uppnå ekonomisk vinst innan det var dags för en ersättningsprodukt. I fortsättningen skulle man bli tvungen att höja täckningsbidraget väsentligt.

Inför den väntade utvecklingen omorganiserades företagsledningen 1950. Man bildade en förvaltningskommitté som hade ansvar inför verkställande direktören. Dess uppgift var att samordna företagets totala resurser och kom att bestå av chefer för ekonomi, teknik, försäljning och reklam.

Samtidigt bildades en fristående avdelning för marknadsstudier och produktutveckling, vilken var direkt underställd verkställande direktören. Man centraliserade också reklam- och försäljningsfunktionerna för Sunlight, Vinolia och Suma till en marknadsavdelning.

År 1950 passerades två milstolpar i produktionen – man

Det 1 000:e koket av LUX-toalettvål gjordes 1950 och vid den här tiden kokades cirka 100 kok per år.

tappade upp både det 1 000:e koket LUX-toalettvål och det 2 000:e koket av Radion.

Antalet pannor för tvålkokning var nu uppe i sex med en sammanlagd volym på hela 480 m³. Varje kok vägde cirka 45 ton.

Syntetiska tvättmedel

1950 börjar de första syntetiska tvättmedlen komma in på den svenska marknaden. Det var produkter som inte Sunlight hade på sin repertoar utan som importerades och såldes av andra bolag. De första produkterna var schamponeringsmedel, flytande diskmedel och flytande tvättmedel för fintvätt vid låga temperaturer.

Sunlight som nu såg sig hotade igen kom snabbt fram med moteld i form av Klara och 1951 med Sampo diskmedel i flytande form. Klara var ett kombinerat disk, tvätt och rengöringsmedel i pulverform.

Men sin vana trogen nöjde man sig inte med att bara ta fram produkterna, de skulle grundligt marknadsföras också.

Man hade goda erfarenheter av att visa revyer över hela landet men då mest i storstäderna. Nu ville man även försöka nå landsbygden med sitt budskap. Man fick reda på att det i Holland fanns en biobuss till salu. Den hade iordningställts av två tekniker och behövde bara justeras och anpassas till svenska bestämmelser. Den hade plats för 44 åskådare och innehöll förutom utrymmen för projektor ett litet biljettkontor. Här visade man först en vanlig film och sedan gjordes demonstrationer av bland annat Klara. Senare kom bussen också att användas till andra produkter där kanske Radion blev den mest kända. Dragbilen hade en motor på 90 hk som på den tiden var hissnande mycket. Kostnaden för att sätta det hela i verket var 77 581 kr. Omkostnaderna totalt per år för att driva hela verksamheten budgeterades till 65 000 kr.

Det var inte bara bussen som användes för demonstrationer. Man använde sig också av mäsståg där staben uppgick till hela 50 personer och man turnerade från stad till stad.

Biobussen här i form av Radionbuss i en modell av trä. Foto Tord Eberhardsson.

Gävlefabriken

För tillverkning av Klara hade en spraytorkanläggning varit önskvärd. Tekniken var dock ännu outvecklad inom moderkoncernen varför Klara kallblåstes i Sunlights eget blåsskepp som var avsett för Radionpulvret.

Företagsledningen på Sunlight fick kännedom om att Tekniska AB Flora i Gävle, som var grundat 1885, hade ekonomiska svårigheter och därför eventuellt skulle kunna förvärvas. Anledningen till den dåliga ekonomin var att Floras ägare gjort för stora investeringar. Man hade planerat gå in på tvättpulvermarknaden och i samband med det uppfört en spraytorkanläggning i den nybyggda fabriken. Det hela blev för kostsamt för den redan ansträngda ekonomin.

Efter många besvärliga förhandlingar tog Sunlight över fabriken med tillhörande maskiner, varumärken och samtliga 70 anställda.

Den moderna Florafabriken i Gävle.

Tillverkningen av Klara i spraytorkanläggningen i Gävle visade sig förenlig med stora tekniska svårigheter.

Under en övergångsperiod fick sprayanläggningen på Cloetta chokladfabrik belägen i Ljungsbro anlitas för att klara leveranserna. Dessvärre till en alltför hög kostnad.

Florafabriken, som den kallades i Gävle, hade en lång tradition som tillverkare av kvalitetsprodukter inom "toilette"-kosmetiska artiklar. Bland annat Florodoltvålar, rakvatten, hårtoning, schampo och eau de cologne.

Dessa produkter var starka konkurrenter till det egna försäljningsbolaget Vinolias sortiment varför köpet av Florafabriken även i konkurrenshämmande hänseende var ytterst fördelaktigt. Man fick ju på detta sätt bort en aktör på marknaden.

Under andra halvåret av 1951, efter viss omdisposition av lokaler, flyttades tillverkningen av samtliga kosmetiska preparat från Nyköping till Gävle. För dotterbolaget Vinolia innebar flyttningen att de

fick överta en hel fältkår av säljare vilket innebar en fördubbling jämfört med den tidigare. Dessutom kontorspersonal till försäljningsavdelningen vilka skulle placeras på huvudkontoret i Stockholm.

Bolagsnamnet ändrades samtidigt till Flora-Vinolia och som platschef på fabriken i Gävle kvarstod disponent Sten Stymne.

Årsfest med 25-årsjubileum

Så var det återigen dags för den årliga årsfesten men den här gången, år 1950, var festligheterna extra påkostade. Det var dags för firandet av 25 års produktion i fabriken och de som varit med från början skulle firas speciellt.

dansen igång på alla tre våningarna och folk roade sig kungligt ända fram på småtimmarna.

Sjukhusinfektioner

En produkt som rönte stor uppmärksamhet då den kom 1951, det vill säga samma år som Sampo diskmedel lanserades, var Bris-tvålen.

Över hela västvärlden började man få upp ögonen för de tilltagande sjukhusinfektionerna och från en USA-resa medförde en svensk läkare en tvål med tillsats av hexachlorophen. Det var ett ämne som man i USA hade börjat tillsätta i speciella tvålar för att användas vid kirurgisk handtvätt. Tvålen hade längre bakteriehämmande förmåga jämfört med den sedvanliga skrubb-

Den berömda Katie Rolfsen var anlitad för underhållningen under 25-årsjubileet.

Alla sju som varit med från 1925 fick diplom och gratifikationer, de som varit med under femton år fick de sedvanliga guldklockorna. Dessutom fick samtliga anställda dubbla gratifikationer.

Festligheterna var förlagda till Stora Hotellet i Nyköping och totalt var det 700 inbjudna gäster som anlände. För att få plats med så mycket folk på en gång måste man utnyttja samtliga tre festvåningar i hotellet och var samtidigt tvungen att ha tre orkestrar, en på varje våning. Till entrérätten, som bestod av 2 800 sandwichar – med tillbehör – sjöngs uppfriskande nubbevisor.

Till varmrätten höll ingenjör Lamby välkomsttal och så småningom höll direktör Elliott högtidstalet. Efter utdelningar och verbala berömmelser till de anställda kom

ningen och efterföljande sköljning i sprit.

Sunlight fick nu förmånen att ta fram en tvål med liknande egenskaper som den amerikanska. Då marknaden i Sverige var betydligt mindre än i USA ville man nå en bredare kundkrets. I stället för att specialisera sig på sjukvården, vilket skulle innebära mindre volym, satsade man på allmänheten.

Efter att Bris-tvålen snabbt erövrat 20 procent av marknaden föll den tillbaka då folk uppfattade den som uttorkande av hyn. Man lyckades aldrig komma till rätta med den negativa effekten och tvålen togs så småningom ur produktion.

Konsumentpriser å

SUNLIGHT PRODUKTER

RADION	helpaket	1:20
	halvpaket	0:60
RINSO	helpaket	1:—
*KLARA		1:—
OMO	helpaket	0:65
	halvpaket	0:33
LUX	helpaket	1:50
	halvpaket	0:70
VIM	standardburk	0:65
SUNLIGHT TVÅL		0:80
SUNLIGHT TOALETTVÅL		0:50
LUX TOALETTVÅL		0:70
LUX TOALETTVÅL	i badstorlek	1:—

Januari 1950

AB SUNLIGHT - NYKÖPING

***KLARA från SUNLIGHT**

kommer först som det allverkande rengöringsmedlet.

Klara är det medel, som husmödrarna länge har väntat på, ett kombinerat disk-, tvätt- och rengöringsmedel. Tack vare koncentrationen är Klara drygt och billigt i användning.

Man kan använda det hårdaste vatten utan risk för kalktvålsbildning. På grund av Klaras snabbt fettupplösande egenskap är det synnerligen effektivt såsom diskmedel. Man kan utesluta torkningen, ty disken blir så ren och blank att droppar inte lämnar några spår.

Ovanstående prislista visar vilket sortiment Sunlightsäljarna arbetade med i januari 1950. I fabriken tillverkades dessutom en hel del andra produkter som såldes genom försäljningsbolagen Vinolia och Suma.

Det brinner!

Arbetsdagen på Sunlightfabriken i Nyköping började närma sig sitt slut den här kulna septemberdagen 1952. När plötsligt brandsirenen ljuder!

Folk springer omkring och skriker...- Var brinner det? Var brinner det?

Sunlights egen väldrillade brandkår som snabbt lokaliserar branden till blåsskeppet på fabrikstaket är snart på plats. Brandchef Gillström som för tillfället är bortrest skulle blivit djupt imponerad av sina mannars duglighet när de rusade iväg med slangar och munstycken för att släcka elden. Larmet hade naturligtvis också nått stadens brandkår som snart var på plats och kunde överta befälet.

Vid niotiden på kvällen var branden under kontroll och endast eftersläckning återstod.

Nästa dag kunde man konstatera att det enda som återstod av blåsskeppet var det yttre skalet. Emellertid var skadorna inte så stora som man först befarat och något stopp i tillverkningen var aldrig nödvändigt. Dock var kostnaderna för iordningställandet efter branden ganska höga, hela 85 000 kr.

Aspekter på pensionsålder

Under första hälften av 50-talet fördes en ingående debatt, både i pressen och på andra ställen, angående pensionsålder. Naturligtvis var man med i debatten även på Sunlight men med en lite annorlunda idé.

Ur en personaltidning, där man först redogjort för gällande regler med pensionsålder vid 65 år, är följande inlägg hämtat:

"Signaturens mening är emellertid, att man i detta reformarbete startar från fel utgångspunkt. De idoga studier, som ligger till grund för denna utredning, har visat att pension inte skall utgå vare sig efter 60, 65, eller 70 år, utan bör sådan utbetalas från det år man fyller 21 till 35. Detta resonemang kanske låter lite chockerande för en del, men vid närmare betraktelse skall var och en finna, att en sådan pensionsplan har många skäl, som talar till dess fördel, varav härnedan endast skall anföra några:

1. Det har visat sig att de, som stå i tur att pensioneras, allt oftare anhåller att få kvarstå i tjänst, då de vant sig vid en viss livsrytm – en speciell balans mellan arbete och fritid. Under vissa omständigheter kan det t. o. m. vara hälsovådligt att avbryta denna invanda rytm.
2. Många av i punkt 1 nämnda äldre personer kan helt enkelt inte tänka sig ett liv utan arbete, något som däremot är fullt acceptabelt för en hel del av de yngre.
3. Ingen kan väl sägas njuta mer av sin pension än den nyss myndigvordne unge mannen, som på rätt sätt kan tillgodogöra sig Wein, Weib und Gesang, om han bara har tillräckligt med ledig tid och gott om pengar till sitt förfogande.
4. Vad som ovan sagts om den unge mannen gäller även den unga kvinnan, dock i mera modifierad tillämpning. Hon får rikligt med tid till sömnad, matlagningskurser och knypplingslektioner och kan även lära sig karda och spinna.
5. Till sist kan man understryka det faktum, att alla former av studieunderstöd och stipendieresor kan slopas – till båtnad för bankens utgiftskonto – ty var och en borde kunna få sitt lystmäte av studier och resor under 14 års pension – de bästa 14 åren av livet.

Naturligtvis kommer det att uppstå en del praktiska och ekonomiska stötestenar vid tillämpningen av systemet – bl. a. kommer nog en del företag att vara ovilliga att låta nyanställd personal börja sin tjänstgöring med att pensioneras, men svårigheter är till för att övervinnas och inför en revolutionerande reform som denna gäller det att inte låta sig klavbindas av gamla fördomar och antikverade idéer."

Punkt fyra ansågs nog vågad även på den tiden. (*Red anm*)

Spraytorn

Frågan om spaytorn börjar nu gå in i slutfasen. Man började förstå att något måste göras för att kunna upprätthålla produktionskvantiteten av OMO, Radion och Klara.

När inte heller köpet av Flora-fabriken i Gävle och dess spraytork räckte för att tillfredsställa efterfrågan utan man måste anlita utomstående anläggningar för att få sitt pulver blåst, ja då beslutade man sig för en sprayanläggning även i Nyköping. Tidpunkt för beslutet var november 1952 då man skrev ett – *Capital Expenditure Proposal*, (kostnadsunderlag) för att sedan infordra anbud från olika konstruktörer och tillverkare.

I USA förbättrades de syntetiska tvättmedlen och den amerikanska koncernen Procter & Gamble ledde utvecklingen. Till och med i Storbritannien, som var Lever Brothers hemmamarknad, slog man sig in och tog betydande marknadsandelar.

I Sverige blev man orolig för utvecklingen. När man gjorde en grundlig test mellan olika syntetiska fabrikat från Belgien, England och Holland och jämförde dem med de egna Klara och Radion, såg man att de egna medlen stod sig tämligen släta i jämförelsen.

Man gjorde också en provförsäljning bland 2 000 konsumenter vilka fick prova det belgiska pulvret. Resultatet var även nu överväldigande till syntetpulvrets fördel.

Efter några snabba beslut från företagsledningen började en sprayanläggning byggas i Nyköpings-fabriken. Det var en enorm satsning på 1,5 miljoner kronor.

Under tiden byggnationen pågick bestämde man sig för vilket pulver som skulle tillverkas. Det fanns ju trots allt inom koncernen några att välja mellan. Det slutliga valet av pulver kom att falla på det engelska Surf. Genom att också behålla namnet fick man en så gott som färdig layout på förpackningar och dylikt vilket höll ned kostnaden.

Från början hade man planerat att lansera Surf på det vanliga sättet genom grossister. Tidpunkten för lanseringen satte man till nyåret 1954. Men då man fick reda på att konkurrenten Henkel-Helios också var på gång med ett syntetmedel, med det liknande namnet Sulfo, beslöt man skynda på introduktionen. Marknadsavdelningen utarbetade en handlingsplan för att vid introduktionen distribuera Surf direkt till handlarna, och på så sätt förkorta vägen till konsumenterna.

De två huvudansvariga för byggprojektet, ingenjörerna Bo Déhn och Sven-Erik Boberg, kunde stolta presentera det första spraytorkade pulvret på en säljkonferens den 14 september 1953. Tack vare forceringen av bygget kunde, fram till introduktionsdagen den 26 oktober 1953, ett stort presentationslager byggas upp och man kunde nå hela landet på kortast möjliga tid.

För införsäljningen till detaljhandeln användes samtliga av företagets egna säljare samt dotterföretagens. Dessutom lösgjorde man all tillgänglig personal från kontoren. Totalt fick man ihop 78 personer som fördelades på 14 lag.

I varje lag, bestående av minst fyra säljare, ingick en distributör som även fick fungera som dekoratör. Hans uppgift var att med hjälp av lastbil leverera och skylta upp varorna som säljarna dagen innan sålt. På det här viset fick samtliga handlare på varje ort så snabbt som möjligt produkterna i sin butik, uppskyltat och klart.

För att förbereda handlarna och få dem köpsugna ordnade man stora köpmannaträffar runt om i landet. I Stockholm hyrde man Blå Hallen i Stadshuset. Här samlades 1 700 personer kring dukade kaffebord där de samtidigt som kaffet inmundigades fick bese en tvättdemonstration på tre olika platser i hallen, beledsagad av kommentarer från balkongen.

Under de tre veckor införsäljningen pågick samlade man 10 000 personer i sådana här köpmannaträffar.

Hela lanseringen blev en succé och Surf fick ett snabbt genombrott. Efter bara fyra månader hade hela 74 procent av hushållen provat Surf och försäljningen överträffade de vildaste förväntningar.

Problem

Introduktionen av Surf visade sig inte bara ha positiva sidor utan en del problematiska också. Surf påstods

förstöra tvättmaskinerna och under vintern uppträdde ovanligt många fall av eksem. Det var inte ett obetydligt antal spaltmeter som prydde tidningarna med liknande rubriker som de på föregående sida.

Försökskanin på Sunlight fick bada fötterna i "Surf"

I några få undantag fick Sunlight komma till tals.

När det gällde problemen med tvättmaskinerna var det enklare att förklara. Orsaken till att luckorna började gnissla och gå trögt berodde helt enkelt på att Surf var så effektivt, till och med gångjärnen blev rena, tyvärr även från smörjmedel.

Problemen med eksemen var däremot svårlösta. Trots en mycket engagerad läkarkår och ett stort antal experter lyckades ingen riktigt bevisa vad det var. Sunlight själva såg förklaringen i att det var så många som på en kort tid började använda medlet, och att man därför fick räkna med ett antal (7 100 anmälda) eksemfall. För säkerhets skull bytte man ut den svensktillverkade huvudråvaran, som man börjat använda vid produktionsstarten, och gick tillbaka till samma råvara som man använde i England. Efter hand minskade sedan problemen med eksem och hudirritationer.

Sveriges största pristävling

Under våren och sommaren 1954 var Sunlight välkänt i hela landet, tyvärr inte i positiv mening. Alla talade om problemen med tvätteksem och hudirritationer.

Marknads och reklamavdelningen grunnade på vad man skulle kunna göra för att vända trenden åt rätt håll och få massmedia att skriva något positivt om Surf. Till sist kom man på att starta den största tävling Sverige någonsin skådat. Den skulle vara enkel så att alla kunde delta.

Och enkel blev den. Man skulle fylla i 9 ofullständiga meningar, där naturligtvis fördelarna med Surf ingick. Svaren stod för säkerhets skull med i annonsen. Avslutningsvis skulle vederbörande med egna ord motivera varför han eller hon tyckte Surf var ett så bra tvättmedel. Till varje inskickad tävlingskupong var det nödvändigt att bifoga en öppningsflik från ett paket Surf. Allt skulle sedan bedömas av en jury.

Förutom flitigt annonserande i pressen skickade man dessutom ut ett speciellt Surf-blad till samtliga landets hushåll. Vid den här tiden innebar det lite mer än två miljoner utskick. Man hade i 25 000 butiker gjort särskilda uppskyltningar för tävlingen.

Förstapriset var en villa med 5 rum och kök inklusive tomt på valfri ort. Dessutom ingick möbler, mattor och armaturer. Värdet på förstapriset, som var 100 000 kr, kunde pristagaren ta ut i kontanter i stället om han ville. Bland övriga 999 priser fanns tvättmaskiner, symaskiner, vespor, radiogrammofoner, kameror och dammsugare.

Mängden postsäckar med tävlingsbidrag växte dag för dag. Man hade hyrt in sig i en tennishall i Stockholm för sortering av svaren men de ansvariga såg snart att hallen inte skulle räcka till. Tiden var knapp, resultatet hade utlovats bli publicerat i olika tidningar den 15 oktober 1954. Då inga lämpliga lokaler fanns att uppbringa i Stockholm med så kort varsel blev man tvungen att köra upp allting till Gävle och den nu tomma fabriken där.

Det stora antalet svar, hela 1 123 125 stycken, tog det 60 personer att grovsortera under en månad, finsorteringen utfördes av en specialistjury.

En reklampelare med Surf-reklam var inte ovanlig 1956.

Automationen och investeringstakten ökar

Till pulverpackningsavdelningen inköptes 3 stycken "Rose" packningsmaskiner genom Lever Brothers i

Trots satsningar på automatisering fanns det fortfarande mycket att förbättra på 50-talet. Här en halvautomatisk tvålstansmaskin.

England. Framför allt för att öka produktiviteten men också för att öka flexibiliteten mellan olika förpackningsstorlekar.

Tvålpackningsavdelningen tog över en begagnad automatisk packningsmaskin från Levers Saebefabriker i Danmark. En tvålstansmaskin med namnet "Jones" och skärmaskiner från Lever Brothers i England.

Sprayanläggningen, som omnämnts tidigare i kapitlet, var den största och mest komplicerade investeringen som dittills gjorts. Av det ursprungliga kostnadsanslaget kan man läsa att byggnadsarbeten för spraytornschakt och slurryberedningsbyggnad beräknades till 300 000 kr och ändringsarbeten i samband med dessa till 150 000 kr.

Själva spraytornet med tillhörande maskinutrustning och instrumentpaneler skulle kosta 1 miljon kr.

Nyinstallation av sulfoneringsanläggning utfördes under 1954. Investeringskostnaden slutade på hela 950 000 kr.

"Sunlight bygger i dag nästan allt – överallt" var en rubrik i personaltidningen. Nedan följer en redogörelse av dessa byggnationer under perioden 1951 – 1956.

Tekök i anslutning till kontorsbyggnaden där kontorspersonalen kunde hämta sina brickor med te.

1951 – 1952 *Utsmältningsbyggnad* och *blekningsavdelning* för 900 000 kr. Till detta kom maskinell utrustning till ett värde av 350 000 kr.

1953 – 1954 Två stycken *förrådsbyggnader* avsedda för kemikalier och packningsmaterial. Med måtten 30 gånger 30 meter till ett pris av 600 000 kr.

1954 En gemensam *matsal* på fjärde våningen i den första fabriksbyggnaden iordningställs.

1955 Ny *fabriksskorsten* muras upp av skorstensfirman Lundgren, ett höjdarjobb.

1956 Förlängning av *fabriksbyggnad* avsedd att inrymma kosmetiska artiklar, tryckeri och laboratorielokaler med kontor. Kostnad 1 400 000 kr.

I bilar görs också betydande investeringar.

1951– 1952 Distriktschefer och regionchefer fick sina tidigare bilar utbytta mot Opel Kapitän Sedan à 14 225 kr.

1953 En propagandabil i form av en Opel skåpvagn med högtalare på taket inköptes.

1954 Det här året gör man ett samordnat inköp av personbilsparken för samtliga tre försäljningsorganisationer. Man enas om att köpa något mindre bilar än tidigare. Transportchef Elis "Pompe" Fridén och kamrer Eric "Jerka" Törnell lyckas förhandla sig till en "enorm" rabatt på hela 10 procent gällande 46 stycken Volvo 444 E hos bilfirman Åke Ramén i Nyköping. Kostnaden per bil blev

Herrarna Blaauw, Burry och Lamby har varit på lunch och återkommer i den stora New-Yorkern.

efter den "stora" rabatten 8 825 kr.

1954 För att öka transportkapaciteten till depåerna i framför allt Stockholm anskaffas 2 st 7,5 tons Volvo lastvagnar à 59 000 kr.

En ny 7-sitsig direktionsbil av märke Chrysler New-Yorker inköptes för 30 000 kr detta år. Den som körde var "kändisen" Henry Kullin nyligen tillbakaflyttad från USA. Han var den elegante chauffören i uniform som gick omkring i fabriken och "spikade english". Han var lättast att hitta hos "portis" där han oftast satt och berättade amerikahistorier.

Korsningen Repslagaregatan – Hospitalsgatan innan Repslagarebron byggdes. Det var också långt innan vi här i staden fick de, på just den här platsen, första storstadsrondellerna i miniatyrformat vilka verkar mest lämpade för cykel.

Personalomsättning

I början på 50-talet skedde en viss personalomsättning. Äldre som varit med i många år skulle pensioneras och posterna skulle ersättas med yngre förmågor.

Med den ökande efterfrågan på företagets produkter följde även en högre arbetsbelastning för kontorspersonalen.

För att bättre kunna ta hand om den ökande personalstyrkan på kontoret och även i fabriken anställdes en personalchef. På kollektivsidan hade man förvisso haft Skate som mer eller mindre personalsamordnare men på kontoret hade man inte haft någon direkt tjänst för den uppgiften.

Den idrottsintresserade och före detta allsvenske fotbollsspelaren Leif Conradsson från Trelleborg fick posten som personalchef. Till sekreterare fick han den unga Elsie Schröder.

Efter 30 år i tjänsten, det vill säga 1955, slutade Klara. Inte Klara tvättmedel för det tillverkades fortfarande utan Klara Pettersson, kontorets egen omtyckta städerska. Hon

Klara klarar allt i putsartagen.

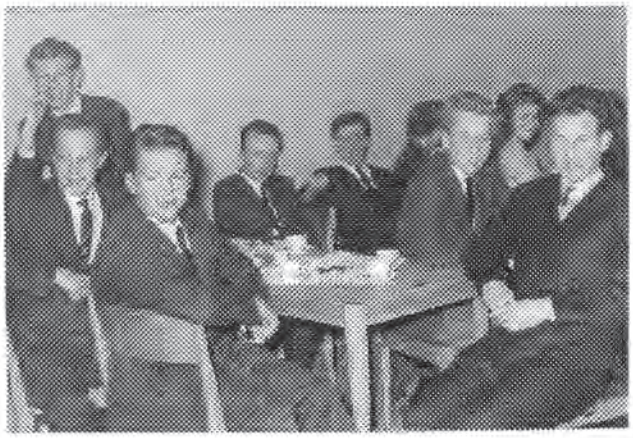
såg till att möblerna blänkte och höll rent in i minsta vrå. Klara var den vandrande reklampelaren för rengöringsmedlet "Klara klarar allt".

1956 började två personer på kontoret i Nyköping och kom att verka i företaget under många år. Den ene var Rolf Lindman och anställdes som försäljningsdirektör för AB Suma. Han hade varit anställd sedan 1950 vid huvudkontoret i Stockholm. Där verkade han på olika avdelningar och senare som trainee.

Den andre mannen var Gösta Kavén. Han utsågs till fabrikschef och kom närmast från Cloetta i Ljungsbro där han arbetat som driftschef.

Farväl

Vid årsfesten 1956, som var förlagd till folkborgen i Norrköping, tar R C Elliott farväl efter 22 år i Sverige. Det var sista gången de anställda fick höra orden på det speciella "angloelliotska" sättet – "mine kärrrre vänner"



Snobbar som jobbar. Dessa har just lämnat kontorsbudsstadiet och är med på årsfesten 1956.

De fem nyanställda ciceronerna, som skall visa besökare runt i fabriken, står uppställda vid fabriksentrén.

Bostadsbrist

Under efterkrigstiden tilltog bostadsproblemen i framför allt storstäderna och även här i småstaden Nyköping var det bostadsbrist.

50 stycken Sunlightare stod på kö för att få en lägenhet eller byta till större. De mest överhängande problemen för personalen löstes genom att Sunlight köpte fastigheten Sofiero i Oppeby för 200 000 kr. Den var i första hand avsedd att erbjuda nyanställd teknisk personal möjlighet till bostad. Man ordnade också med bostäder i de då nybyggda fastigheterna på Svedelius väg. Fastigheten i Oppeby gjordes senare om till bostadsrättsförening och fick namnet ERO.

Sunlight IF 10 år 1952

Under de gångna tio åren bildades många nya sektioner i Sunlights idrottsförening. Bland annat hade bridgespel och sångkör tillkommit. Den senare på initiativ av Walter Lindhe.

Från ett tennisutbyte i Nyköping mot huvudkontoret i Stockholm 1951 rapporterades att värdarna gick segrande ur 11 av totalt 13 matcher.

I damsingeln visade Violet Elliott verkliga kämpatakter och kunde efter ett nervpirrande spel besegra Doris Karndahl.

Notan för Restaurangbesöket i samband med tennisutbytet 1951 slutade på 473 kr. Den inkluderade mat, pilsner, brännvin och kaffe för 43 personer.

Ur en dåtida verksamhetsberättelse framgår att företaget beviljat årsanslag på hela 7 500 kr. Och det allmänna omdömet till idrottsföreningen är – "En aktiv, alert och välartad sådan!"

Idrottsutbyte med koncernföretag

Leif Conradsson som nyligen blivit anställd som personalchef blev nu också idrottsföreningens ordförande. Och det var i egenskap av denna befattning som han ordnade idrottsligt utbyte med koncernföretagen i Tyskland. De tyska företagen var Margarine Union AG i Hamburg och Sunlicht Gesellshaft AG i Mannheim. Det sistnämnda företaget tillverkade liknande produkter som i Sverige men var många gånger större.

Conradsson fick också fungera som reseledare under de tio dagar man skulle vara borta. Den 31 man starka truppen startade resan den 2 maj 1954 med buss chartrad hos Ivan Thor. Vid ratten satt den rutinerade chauffören Gösta Thor som också fick fungera som guide.

Resan gick direkt till Hamburg och tog ett dygn. Det var trötta idrottsutövare som togs emot av de tyska värdarna för vidare inkvartering på hotell "Graf Moltke".

Dagen efter ankomsten blev det fabriksbesök på förmiddagen. Och på eftermiddagen var det dags för tennis och fotbollsspel på den fina anläggningen Rapidplatz Bahrenfeld. Vinst naturligtvis för tennisspelarna men tyvärr förlust för fotbollsspelarna.

På torsdagen bar det av till Mannheim där man skulle bo på Hotel Deutscher Hof. Dagen därpå blev det en välförtjänt seger för fotbollskämparna på Neckar Waldstadion.

Avskedsfest från Hamburg kvällen innan avresan till Mannheim. Som tur var blev det ingen fotboll förrän sent på eftermiddagen dagen efter.

Nedläggning av en fabrik

Efter flera klagomål från kringboende hyresgäster till Flora-fabriken i Gävle 1953, gjorde Statens institut för folkhälsan en omfattande undersökning om tvåldammet som spreds från fabriken. Företagsledningen blev orolig då man inte var säker på vilket resultat proverna skulle ge. Det kunde i värsta fall resultera i krav på omfattande ombyggnationer.

I november samma år blev 40 av de totalt 100 anställda i fabriken i Gävle varslade om uppsägning. Det var i huvudsak personal från spraytorken som blev varslade. Samtliga planer på en utökning av verksamheten var nu skrinlagda sedan folkhälsans undersökningar startade.

Utdrag ur en tidningsartikel i Folket den 31 maj 1954 – "Gävle-fabriken kommer att läggas ned och fabrikationen av tvättpulver och kosmetiska artiklar flyttas till Nyköping.

Samtliga anställda i Gävle har erbjudits jobb i Sunlight-fabriken och företagsledningen strävar efter att följa en human personalpolitik för de som inte följer med."

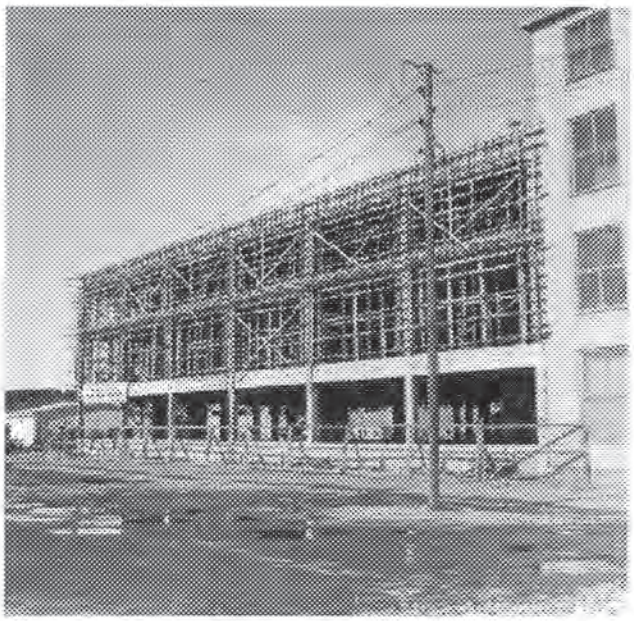
Redan 1955 lyckades man sälja Flora fabriken i Gävle till AB Erik Sohlbergs Livsmedel för 950 000 kr.

Stor utbyggnad

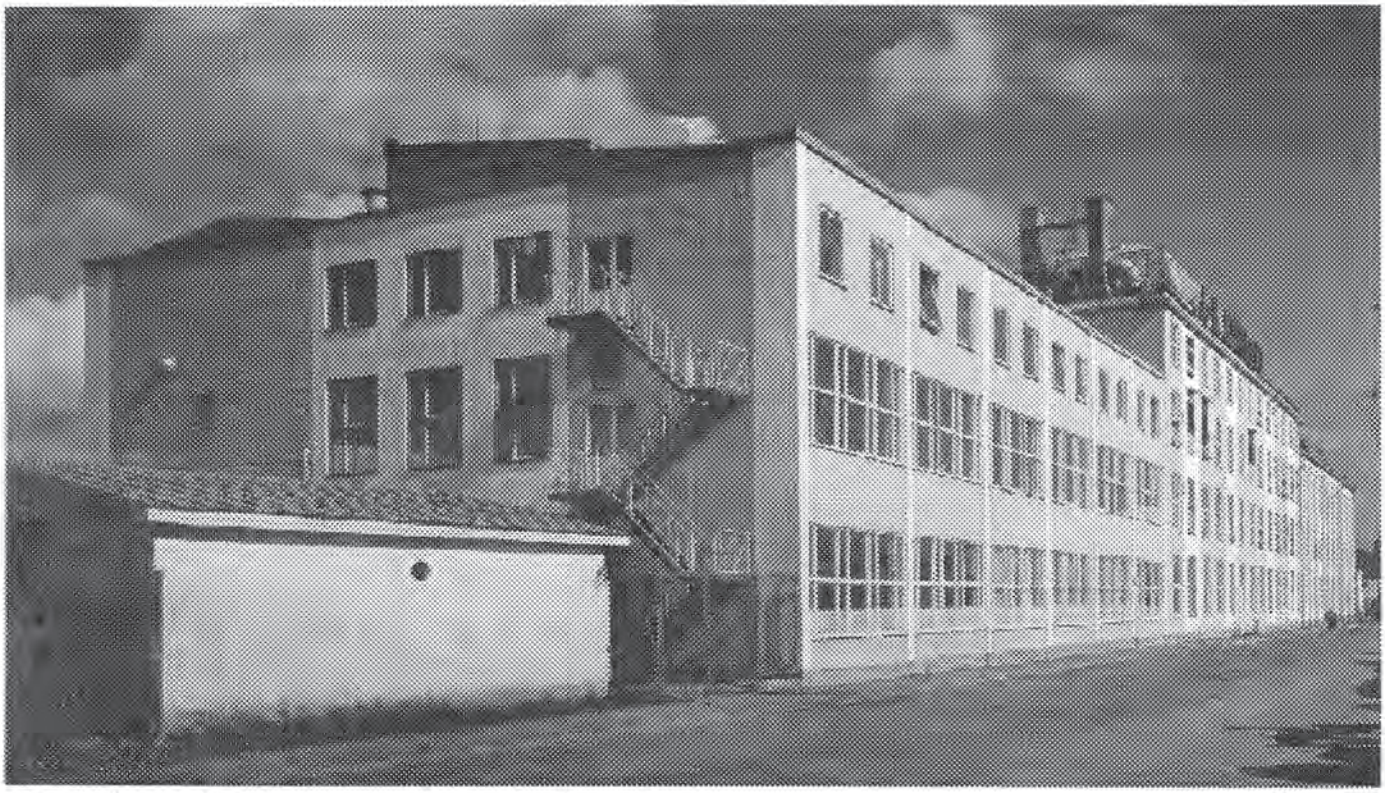
Under 1955 börjar man en omfattande tillbyggnad av fabriken. Bygget står klart för inflyttning av kosmetisk produktion 1956 och sväljer då hela tillverkningen från fabriken i Gävle. Dessutom inrymmer byggnaden laboratorielokaler, kontor och eget tryckeri.

Den totala tillbyggnaden är 25 gånger 40 meter i tre våningsplan vilket ger nästan 3 000 m² golvyta. Till byggkostnaderna var anslaget 1 500 000 kr.

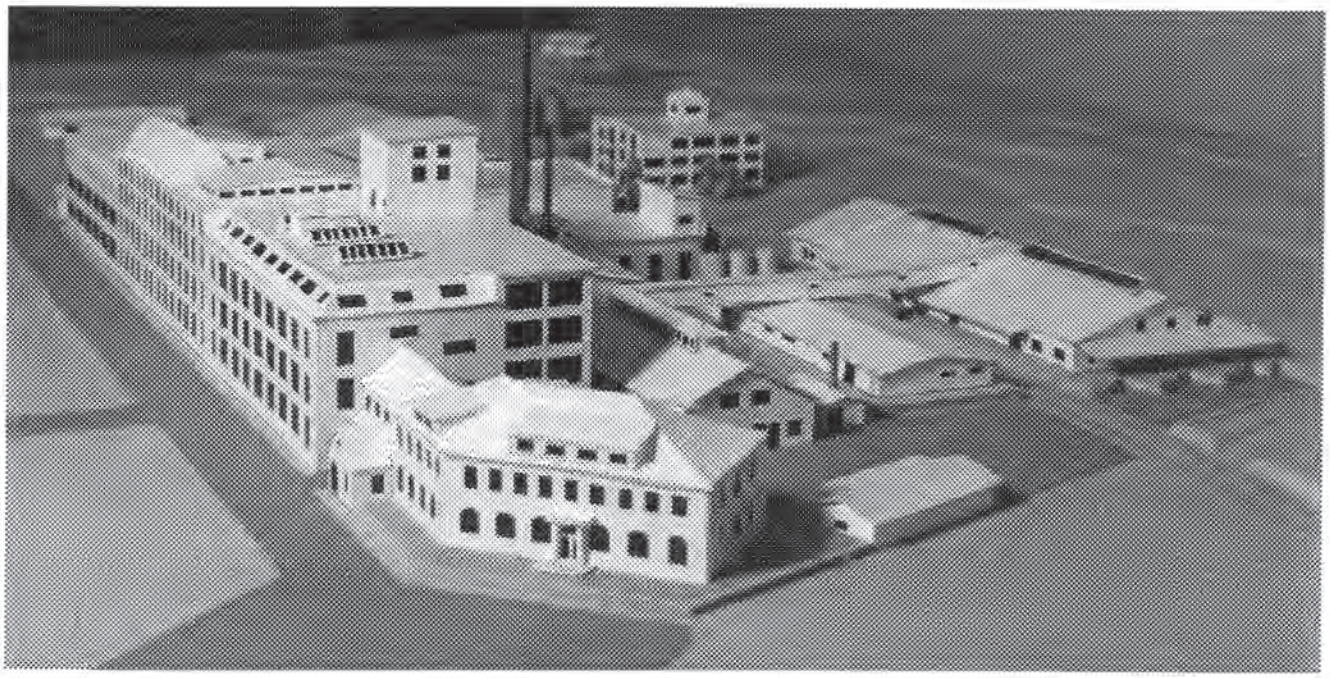
✧ ✧ ✧

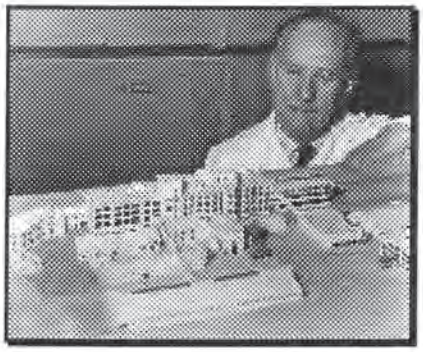


Tillbyggnaden av fabriken börjar ta form.

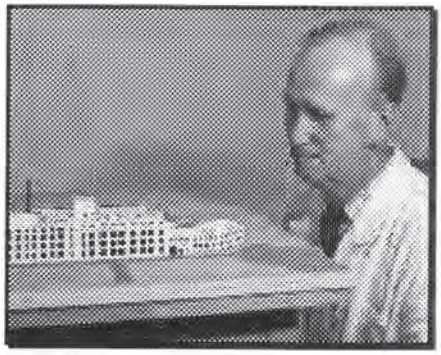


Här står byggnad 3 C helt klar för inflyttning i början av 1956.

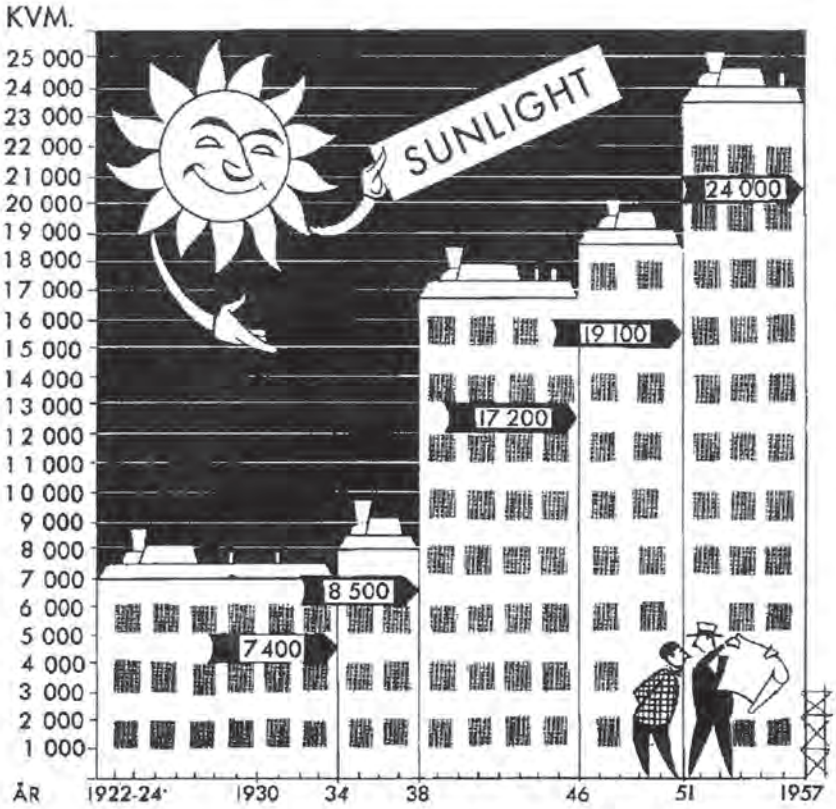




Kalle Johansson med sina modeller av fabriken 1956.
Kalle kom till Sunlight 1941 och började då på lagret. Senare fick han förmånen att börja på reklamavdelningen och arbetade mest med dekorationer.
På firmafesterna var han naturligtvis också flitigt anlitad som dekoratör.



SUNLIGHT's kontors- och fabrikslokalers tillväxt i kvm golvyta



DET LÅGLÖDDRANDE MEDLET VIA

År 1957-1962

Vid tiden för det här kapitlets början det vill säga år 1957 börjar man införa anställningsstopp i fabriken. Vår vän Jepson hade lyckats väldigt bra med sina tidsstudier. Resultatet blev färre anställda med en högre produktionstakt till ett lägre pris per ton. Fast de som inte fick något jobb var väl inte lika glada. (Samma fenomen ser vi idag. Kraftigt minskad personal med bibehållen arbetstid vilket naturligtvis bara kan resultera i ökad arbetslöshet.)

Antalet kollektivanställda var 242 män och 140 kvinnor. Tjänstemannastaben kunde räkna in 205 personer med övervägande män. Totalt antal anställda i Sunlight var därmed uppe i 587 men man hade ännu inte nått toppen trots tider med anställningsstopp.

Via löddrar mindre – tvättar bättre

Under senare delen av 50-talet började de stora tvättmaskinerna i hyreshusens tvättstugor ersättas med mindre maskiner. Kravet på ett låglöddrande tvättmedel ökade även här i Sverige.

I USA, som numera var den ledande nationen när det gäller undersökningar och framtagning av nya produkter, hade man tagit fram både låglöddrande och icke löddrande tvättmedel. Erfarenheterna från dessa gick inte helt att överföra på svenska förhållanden varför egna tester genomfördes.

Till sist bestämde man sig för ett låglöddrande medel. Mest kanske för att man var tvungen till ett snabbt beslut då kooperationen släppte Tend. Det var ett medel som inte löddrade och dessutom hade mycket goda egenskaper, klart överlägsna Surf och Radion.

Beslut om lansering av Via togs i maj 1957 och skulle äga rum så snart som möjligt, vilket blev i början av september.

I en jubileumstidskrift har Stig Söderblom skrivit – "Då jag presenterade kampanjen för Ragnar M Lindberg, godkände han den utan anmärkning. Förmodligen därför att han, som den erfarne reklamman han var, såg att den hade sina brister och därför inte skulle kunna skada hans älskade Surf."

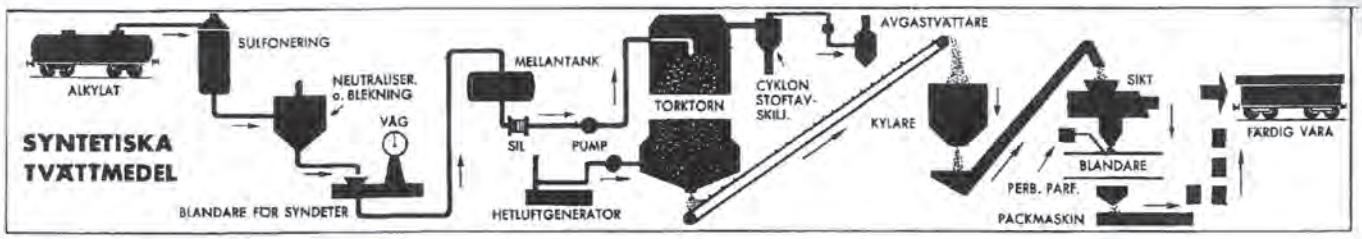
I Rotterdam var man mycket misstänksam över vad man höll på med uppe i Norden. Innan Sunlight fick tillstånd att lansera Via var dåvarande vice vd Cecil Borland tvungen att dyrt och heligt lova att ingenting skulle skada de redan etablerade produkterna.

Sålde hälften

Under hösten 1957 hade man räknat med att sälja 1 100 ton Via. Man sålde hälften.

I maj 1958 blev Stig Söderblom anställd som produktchef för Via. Försäljningsplanen för detta år var satt till 2 000 ton men redan på våren samma år hade den reviderats till 1 000 ton. Det var dystra siffror.

Orsakerna till den dåliga försäljningen var flera och en av dem var parfymen. Stig Söderblom skriver i samma jubileumsskrift – "Utom de som prövat förstås, och funnit att parfymen luktade bordell."



Bilden visar de olika momenten vid framställning av syntetiska tvättmedel däribland Via och Surf.

I sin strävan att öka marknadsandelarna ändrade man bland annat förpackningen. Den kvadratiska förpackningen, som man först lanserade Via i, trodde man inte passade in i den bild som hemmafruarna hade av ett tvättmedel.

Man gick också över till ett lättare pulver och naturligtvis en annan parfym.

Man bytte också annonsering och lyckades så småningom hitta rätt med "skapt för maskintvätt".

Det skulle dock dröja en bit in på 60-talet och ett antal produktchefer innan Via blev någon succé och lyckades sälja 10 000 ton per år.

Chefsbyte

Efter Elliott tillträder Johan Clerk på posten som vd för Sunlight. Också han är engelsman med stora erfarenheter.

I sitt första framträdande i en personaltidning under – Chefen har ordet – skriver han: "Trots att de slutgiltiga siffrorna för vår koncern i Sverige ännu inte är tillgängliga är det alldeles tydligt, att förra året var ett ovanligt gott år för huvuddelen av våra produkter, både vad beträffar omsättning och resultat. Det är naturligtvis mycket svårt för den som bara varit i Sverige några få veckor att skapa sig en uppfattning om verksamheten i dess helhet. Men en sak har särskilt slagit mig och det är, att de uppnådda resultaten inte kunde ha åstadkommits utan en verkligt god laganda och ett utmärkt samarbete mellan alla medlemmar av de olika organisationer som ingår i vårt företag...

Jag är rörd och tacksam över den stora vänlighet med vilken Ni hälsat mig välkommen till Ert land och jag är säker på, att med Ert stöd har vi tillsammans goda utsikter att förverkliga 1957 års program."

Gunnar Lamby utses vid samma tid till teknisk direktör.

Femdagarsvecka införs

Den 28 april 1957 infördes femdagars arbetsvecka på Sunlight. I och med det var man första industrin i Nyköping som gjorde den populära förändringen och bland de första i Sverige.

Införandet av femdagarsvecka innebar en förlängning av arbetsdagen med 30 minuter per dag. Men samtidigt en förkortning av arbetsveckan från 48 till 45 timmar.

Pressen tillställdes följande meddelande från Lamby: "...Denna övergång till 5-dagarsvecka har länge varit på tal, då det är en gammal koncernpolitik att tillämpa 5-dagarsvecka, men det praktiska genomförandet har tidigare framför allt stött på hinder i form av otillräcklig kapacitet. Vi har fortfarande några trånga sektioner, som kommer att kräva en viss övergångstid, men har ansett tiden mogen att genomföra omläggningen nu. Intresset för reformen är självklart mycket stort, och många praktiska svårigheter har lösts genom ett utomordentligt gott samarbete mellan arbetsledning och de anställda."

Gamla produkter tillbaka

I den nybyggda fabriksdelen installerades produktion för toalettartiklar från Florafabriken i Gävle. Så gott som samtliga artiklar hade man producerat tidigare i Nyköping. Det var bara toalettvålarna Florodol Populär och Florodol Standard som blev ett tillskott i produktionen.

Vidstående prislista från AB VINOLIA visar vilka artiklar som kom från Gävlefabriken.

AB VINOLIA
STOCKHOLM 19
Telefon växel 23 42 80

ENGROSPRISLISTA
september 1957
Ref. E. Sept. 1957

TOALETTARTIKLAR	Riktpris	Förp. dussin	Detaljistpris per dussin exkl. skatt	Engrospris per dussin exkl. skatt	Skatt per dussin
Sunsilk Guld-shampoo					
Stor flaska ..... Grossistförpackning: 3 duss	3.—	1/2	21.—	17.22	4.31[1]
Mindre flaska ..... Grossistförpackning: 12 duss	1.35	1	9.41	7.72	1.93[1]
Sunsilk Grädd-shampoo					
Stor flaska ..... Grossistförpackning: 3 duss	3.85	1/2	26.84	22.—	5.50[1]
Mindre flaska ..... Grossistförpackning: 6 duss	2.25	1	15.68	12.88	3.22[1]
Pepsodent Tandcrème					
Dubbeltub ..... Grossistförpackning: 6 duss	3.—	1/2	21.—	17.22	4.31[1]
Normaltub ..... Grossistförpackning: 12 duss	1.65	1	11.55	9.47	2.37[1]
Bless Handlotion					
Stor flaska ..... Grossistförpackning: 3 duss	2.75	1/2	28.10	19.65	—
Mindre flaska ..... Grossistförpackning: 6 duss	1.75	1	14.70	12.50	—
Vinolia Brillantine					
Glasburk ..... Grossistförpackning: 6 duss	2.35	1/2	14.70	12.05	6.03[2]
Lypsyl, i hylsa					
Vit och Röd ..... Grossistförpackning: 12 duss	0.95	1	7.98	6.78	—
Bris Raktvål					
Med hylsa ..... Grossistförpackning: 6 duss	2.50	1/2	21.—	17.85	—
Utan hylsa ..... Grossistförpackning: 6 duss	1.90	1	15.96	13.56	—
Bris Rakcrème					
Tub ..... Grossistförpackning: 6 duss	2.—	1	16.80	14.28	—

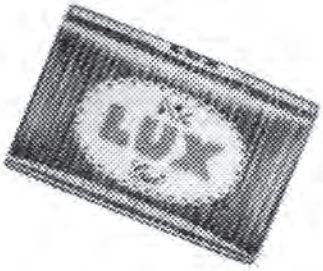
[1] Skattesats 25%
[2] Skattesats 50%

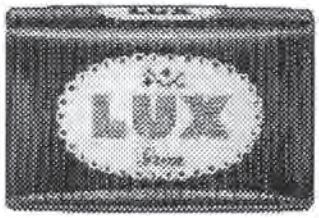
TOALETTVÅLAR	Riktpris	Förp. dussin	Detaljistpris per dussin exkl. skatt	Engrospris per dussin exkl. skatt
Bris				
Toalettvål, 100 g ..... Grossistförpackning: 12 duss	0.95	2	8.32	7.28
Badstorlek, 180 g ..... Grossistförpackning: 6 duss	1.65	1	14.46	12.65
Minsta leveranskvantitet utgöres av 3 grossistförpackningar sorterat				
Elida Lanolin				
150 g ..... Grossistförpackning: 6 duss	1.35	1	11.82	10.34
Elida Vit Syrén				
125 g ..... Grossistförpackning: 6 duss	0.90	1	7.88	6.90
Florodol Populär				
100 g ..... Grossistförpackning: 12 duss	0.80	2	7.—	6.12
Florodol Standard				
100 g ..... Grossistförpackning: 6 duss	0.90	1/4	7.88	6.90

Nyheter

Lanseringen av nya produkter fortsätter i ett allt ökande tempo. Förutom Via som var den stora lanseringen under den här tidsperioden kom också Fix (egentligen 1956).

Fix var ett rengöringsmedel i pastaform.





"LUX är skönhetstvålen framför alla andra, säger Harriet Andersson. Det är därför jag använder den – varje dag! Det härligt mjuka löddret är ljuvligt för hyn. Och de nya pastellfärgerna – underbara!"

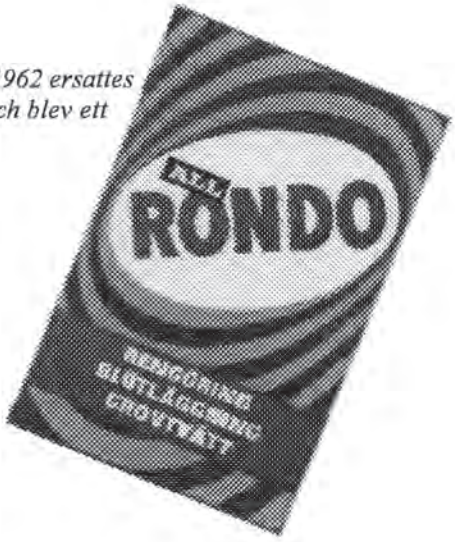
Lux-tvål i pastellfärger kom våren 1959. Texten ovan är hämtad ur en annons från lanseringen.

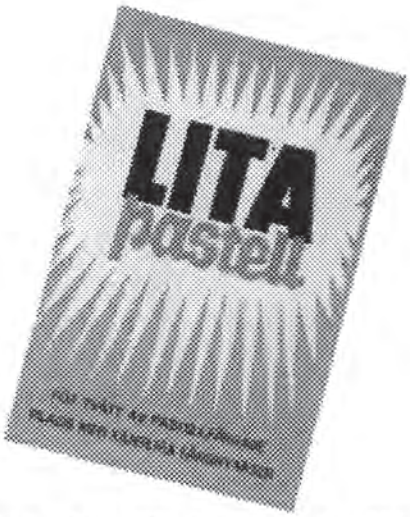
Via kom 1957 och var ett låglöddrande tvättmedel för hushållsmaskiner. Här det första paketet som var kvadratiskt. Det byttes senare ut mot en rektangulär förpackning.

1960 kom Lux flytande disk- och rengöringsmedel. Succé från USA!

1959 såg Rasker dagens ljus och var det första flytande rengöringsmedlet från Sunlight.

1961 kom Rondo. 1962 ersattes det av All Rondo och blev ett allround-medel.





Först kom Lita 1954 i form av ett blått pulver med extra goda egenskaper för vittvätt. Sedan kom Lita Pastell 1962, med lika goda egenskaper men för pastellfärgade kläder eller kläder med känsliga färgnyanser.

För att erbjuda konsumenterna ett tvåltvättmedel, när Radion övergick till att bli ett syntetmedel, tog man fram Rang 1962.
Det lanserades även som ett medel för personer med känslig hy.

1962 ändrades Radion från att ha varit ett tvåltvättmedel till att bli ett syntetiskt tvättmedel.

Lättklädda demonstratriser vid lanseringen av Lux flytande disk- och rengöringsmedel 1960.

Tvålpackningsavdelningen

På önskelistan för avdelningen, under den här perioden, står en utökning av den maskinella utrustningen och den har till viss del blivit förverkligad.

Investering i nya maskiner bl a en MIAG stångtvålspress samt inbyggnad av "Gävle tvålkedja", vilket var en linje för produktion av Florodol-tvålen.

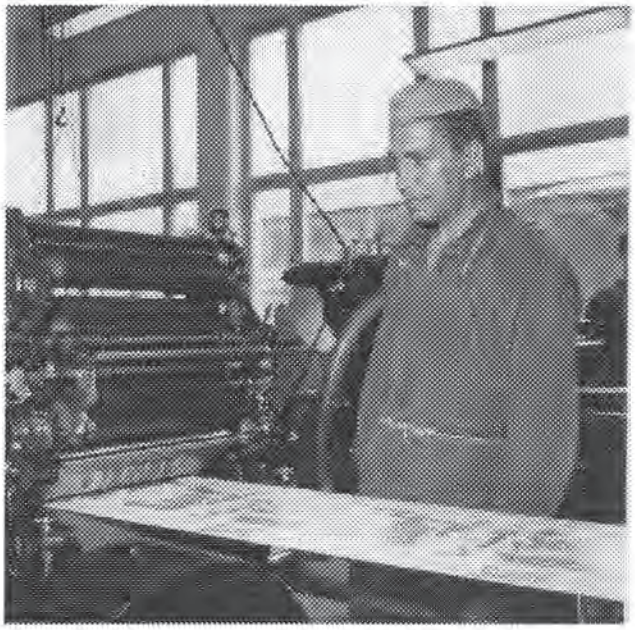
En maskin som har väckt många besökares beundran är "Engströms maskin". Den förpackade två dussin tvålar i taget och drevs med tryckluft.

Totalt investerades 550 000 kr i tvålpackningsavdelningen under -57 till -59.

Den anställda arbetskraften ökade periodvis kraftigt beroende på de otaliga specialkampanjer man hade. Det var både två-pack, tre-pack och beauty-pack vilka alla krävde omfattande manuell hantering.

Antalet sysselsatta i tvålpackningsavdelningen var nu ca 80. Den övervägande delen kvinnor. Samtliga under ledning av förmannen Erik Östh i nedre botten på den äldsta fabriksbyggnaden.

Manuell paketering av Lux-tvålar.



Tryckeriförman Lennart Kempe granskar ett tryck på en Surfkapsel som veteranen Erik Fernberg just framställt.

Tryckeriavdelningen

Ytterligare köp av bl a två stycken Chambon tryckerimaskiner genomförs. Dessa nya maskiner har avsevärt större kapacitet jämfört med de gamla och skall ersätta dessa. De placeras i den nya tryckeriavdelning som är förlagd till byggnad 3 C som just blivit inflyttningsklar.

Investeringarna för 1957 och två år framåt uppgår till 820 000 kr för tryckeriavdelningen.

Till ny förman utsågs Lennart Kempe och till sin hjälp hade han 8 medarbetare. "Knaster", den föregående chefen, hade gått bort året innan. Kempe kom närmast från verkstaden.

För att få kännedom om de nya maskinerna gjordes bl a studiebesök på den jättelika tryckerianläggningen i Port Sunlight. Där arbetade 350 personer vilket skall jämföras med Nyköpings 9.

Under 1959 bildades dotterbolaget AB Nyköpings Kartongtryck. Orsaken till att Sunlight bildade företaget var att få en bättre kontroll över ekonomin. Tryckeriavdelningen var därmed hela tiden utsatt för pris- och kvalitetsjämförelser från andra leverantörer.

Spraytork nummer 2

Investeringar i ytterligare ett spraytorn och anordningar för kontinuerlig drift i slurryberedningen krävs. Man förväntade sig en kraftigt ökad efterfrågan på syntetiska tvättmedel från den distributiva marknaden.

Även från den icke distributiva marknaden, där AB Suma agerade, förväntades en större volymökning.

Tillbyggnad, ombyggnation och maskiner beräknas, efter noggranna uträkningar och kalkylarbeten av Sunlights högsta chefer och toppekonomer, till 1 800 000 kr. Anslaget beviljas från head office i Rotterdam 1957. Sådana ekonomiska beslut fick aldrig fattas i Sverige utan man måste få klartecken från högre instans.

Till sin hjälp vid planering och byggnation kunde man använda sig av egna erfarenheter samt erfarenheter från uppförandet av arton andra torn inom koncernen.

Trots denna erfarenhet blev det stora kostnadsproblem under byggnationen. Ett tilläggsanslag på hela 965 000 kr var tvunget att skrivas ut 1960.

Den stora överspenderingen av anslaget gjorde Sunlights huvudmän i Rotterdam på dåligt humör. Det hela fick en bitter eftersmak ett år senare då tekniske chefen G Lamby fick "bära hundhuvudet" och, på egen begäran, sa upp sig.

Det nya spraytornet, som var felkalkylerat med 50 procent, hade en dubbelt så stor kapacitet som det gamla.

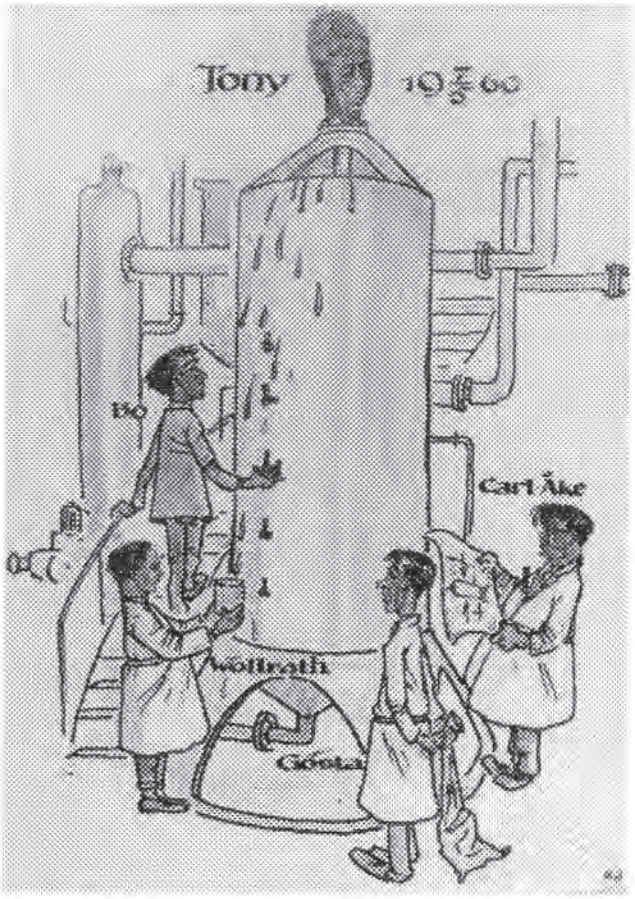
Snurra 1 o 2

1956 rådde den tekniska avdelningen i Rotterdam fabriken i Nyköping att skaffa en DPU-anläggning (Diveded Pan Unit) i stället för de omoderna Radion-pannorna.

I Nyköping föredrogs en annan form på DPU-anläggning än den som fanns att tillgå. Man gav därför C Å Grahn på ritkontoret i uppdrag att föra över en idé om en förenklad tvåltillverkningsmetod på papper. Kravet var att den skulle vara kompakt utan att tappa i effektivitet.

En arbetsgrupp under ledning av Dr A G Faure började experimentera fram en lösning. 1957 kunde man presentera det första utkastet till en – "Counter-current soap washing unit" – eller "Snurran" som den förenklat döptes till av Gösta Cronholm.

Investeringskostnaden för "snurrorna" bokfördes till 230 000 kr.



Den tekniska gruppen runt sin "Snurra", här gestaltat av Kalle Johansson.

Pulverpackningsavdelningen

En av Sunlights första pulverpackningsmaskiner byts ut mot en SIG-ODR år 1961. Packningslinjen är avsedd för Surf normal- och Surf ekonomipaket.

Ytterligare en packningsmaskin, den halvautomatiska danska Bilwinco, anskaffas 1962.

Det totala anskaffningsvärdet för maskinerna var 650 000 kr.

Kosmetiska avdelningen

Som komplement till de två "öppna" Tesch-blandarna från 50-talet anskaffas en Petzholdt vakuumblandare.

Problemet med luftbubblor vid tillverkningen skulle nu få sin lösning. Man skulle också klara av en kapacitetsökning till 550 ton per år för Pepsodent och Signal.

Lagerbyggnader

För att minska behovet av att hyra externa magasin uppförde man på den egna tomten en 2 800 m² stor lagerbyggnad. Lagerbyggnaden var 35 m bred och 80 m lång och uppfördes för 900 000 kr år 1960.

Stockholmskontoret flyttar

I december 1961 flyttar Stockholmskontoret till ståndsmässiga lokaler. Det nya kontoret är beläget i ett av de nybyggda höghusen vid Hötorget och upptar flera våningar.

De externa lagerlokalerna var inte alltid de bästa ur rationalitetssynpunkt. Här Lilla Marsäng 1958.

Rivning

Rivning av verkstadsbyggnaden som varit med ända från begynnelsen påbörjas 1962. Förutom verkstad inrymde den även "Suma-vinden" där Suma hade en del tillverkning av sina produkter.

Tillblandningen av tandcreme har inte alltid varit automatisk och hygienisk.

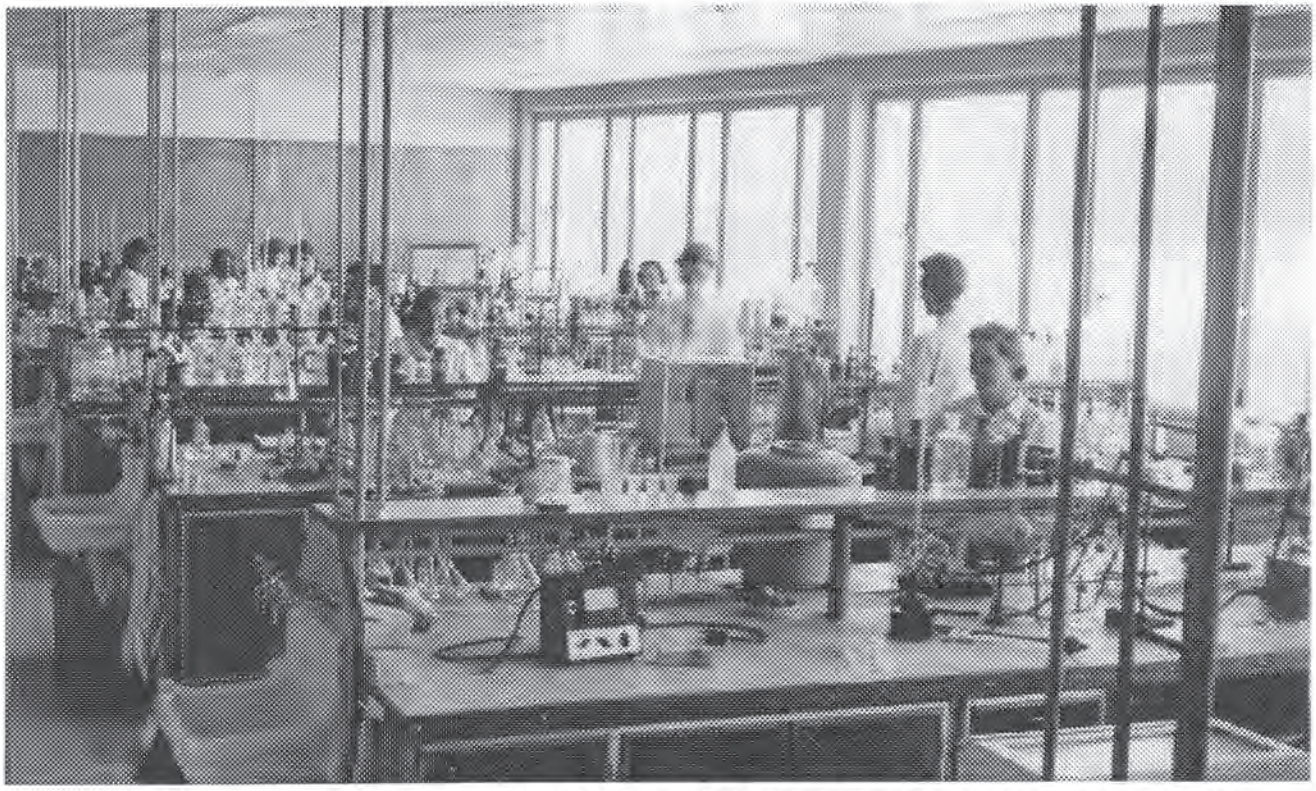
Laboratoriet

Nya idéer kläcks ofta i laboratorier och Sunlight har ett ultramodernt sådant från och med 1956. De nya laboratorielokalerna är förlagda till den nybyggda byggnad 3 C.

Fabrikens egna produkter analyseras kontinuerligt i laboratoriet. Men också konkurrenternas produkter blir utsatta för en ingående jämförelse. Det är, för den oinvigde, komplicerade apparater som används vid de olika analyserna.

På laboratoriet finns följande avdelningar representerade: Driftslabb, tvätteknik, förpackningsmaterial, produktutveckling för pulver- och kosmetiska artiklar. Dessutom finns ett kärnlabb där ingenjör Gunnar Söderlund huserar med ett "strålande" intresse.

1961 utnämns Erik Bohl till laboratoriechef med övergripande ansvar för samtliga avdelningar



Bilden visar det nya laboratoriet med personalen i full fart med att analysera egna och konkurrerande produkter.

Personalfest på Berns Salonger

Dags för en storslagen personalfest igen. Året var 1958 och man ska förlägga festen till Stockholm och Berns Salonger. För ändamålet är man tvungen att hyra in ett extra tåg till Stockholm bestående av 11 vagnar.

Tre förväntansfulla sekreterare i en av vagnarna på väg till personalfesten i Stockholm.

Ny personaltidning

Den nya personaltidningen "Unisont" ser dagens ljus 1960 och "platsredaktör" blir Vibeke Olrog.

✧ ✧ ✧

Stämningen på resan till Stockholm var på topp redan vid Vagnhärad.

EKONOMIFÖRPACKNINGARNAS TIDEVARV

År 1963-1973

Under det här årtiondet förändrades butiksstrukturen avsevärt. Från att ha varit mindre butiksenheter med till stor del manuell betjäning, började man i allt större utsträckning bygga stora självbetjäningsbutiker.

1963 fanns det cirka 23 000 butiker med komplett livsmedelssortiment. Antalet mindre butiksenheter sjönk stadigt med 1 000 stycken per år. Samtidigt ökade försäljningen i varuhus och stormarknader.

I slutet av 60-talet hade självbetjäningsbutikerna omkring 90 procent av dagligvaruförsäljningen.

Samtidigt som stordriftstänkandet i butikerna tog fart började man införa ekonomiförpackningar av olika slag.

Så gott som samtliga Sunlights produkter fick nu större förpackningar som alternativ till de "vanliga". Fördelarna som företaget fick i samband med övergången till större förpackningar var bland annat mindre mängd förpacknigsmateriel. Kunderna fick också stå för en större del av lagerkostnaderna än man gjort tidigare i och med de större förpackningar man var tvungen att husera. Transportkostnaderna blev naturligtvis också lägre.

Konkurrensen skärps

Under senare hälften av 60-talet introducerade Procter & Gamble tvättmedlet Tag. Också Henkel försökte med ett nytt medel vid namn Dixan.

Procter försökte sig på ett nytt grepp för att rycka åt sig marknadsandelar, man ökade helt enkelt doseringsmängden och blekmedlet i tvättmedlet. Sunlight och de övriga konkurrenterna var inte sena att hänga på. Att sjöar och vattendrag fick ta emot en ökad mängd fosfatutsläpp var inget som hindrade.

Efter höjningar av doseringsmängder, blekmedel och en kraftigt ökad reklaminsats lyckades Sunlight försvara sin ställning på marknaden.

Miljöförstöring

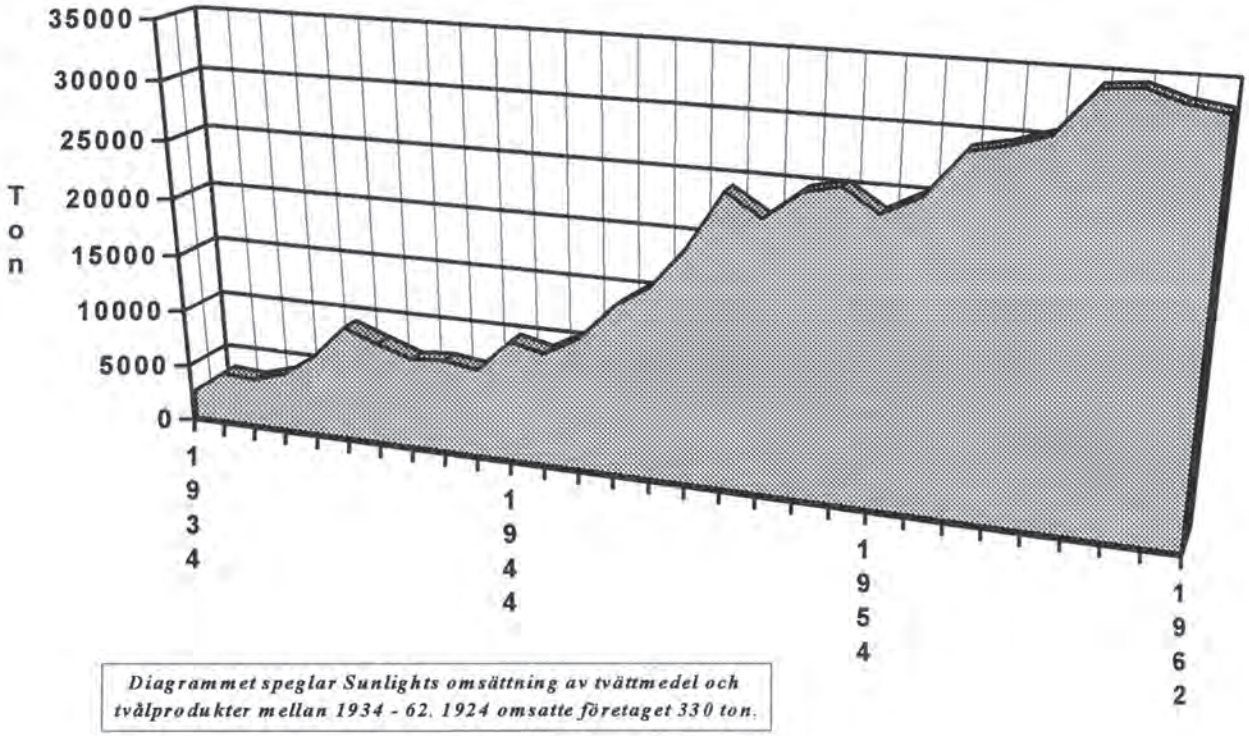
Man började vid den här tiden (60-talet) förstå att de syntetiska tvättmedlen var en stor bidragande orsak till försurningen av sjöar och vattendrag.

I syfte att nå en bättring, med minskad försurning, bildades en arbetsgrupp kallad "Detergentkommittén. Gruppen kom att bestå av representanter från vattenvårdsmyndigheterna, Industriförbundet, Kemikontoret samt tvättmedels- och råvaruindustrin.

De frågor som i huvudsak diskuterades i kommittén var: Reduktion av fosfater och andra närsalter i kommunala reningsverk. Reduktion av fosfaterna i tvättmedlen. Samt ersättningsmedel för fosfaterna i tvättmedlen.

Eftersom man ansåg att kunderna ville ha syntetiska tvättmedel ville man inte gå tillbaka till tvåltvättmedel, vilket hade varit den enklaste och billigaste lösningen.

Efter olika försök med ersättningsmedel för fosfat kunde man inte finna något bra alternativ. I stället kom lösningen från reningsverkens sida. Man började med kemisk rening och flockning, vilket visade sig till en rimlig kostnad kunna avlägsna en stor del av fosfaterna i avloppsvattnet.



Diagrammet speglar Sunlights omsättning av tvättmedel och tvålprodukter mellan 1934 - 62. 1924 omsatte företaget 330 ton.

Fler produkter ser dagens ljus

Comfort lanserades i en 400 g flaska 1963. Lanseringen följdes upp med starkt reklamstöd. Man bipackade prover på Comfort i både Surf- och Radionpaket med information om Comforts sköljegenskaper.

Idén med sköljmedel och Comfort var ett nytt begrepp som krävde mycket upplysning. Medlet lanserades som ett antistatmedel.

Sun-maskindiskmedel började säljas i 7,7 dl förpackningar 1963.

Sun-spolglans lanserades samtidigt med Sun-maskindiskmedel och var ett så kallat vätmedel. Det skulle förhindra att vattenfläckar uppstod när disken torkade.

Presto tvätt-tabletter var en stor nyhet när de kom 1963. De kallades också skämtsamt – "p-piller för elefanter". Om idén var god så var inte resultatet detsamma. Ofta löstes inte p-pillr..., förlåt tabletten, upp i tvättmaskinen utan låg kvar när kläderna skulle tas ut.

Dual för golven rengjorde och polerade på samma gång, när det kom 1964.

Corall, som kom 1965, var det första så kallade specialmedlet för "moderna textilier". Det gick att få i två olika förpackningar, dels ett vanligt 15 dl helpaket, dels förpackat i 15 portionspåsar om 6 gram styck. Corall var ett handtvättmedel men passade också de flesta maskintyper.

NYA **Via** – med djupeffekt innehöll mer perborat och nya fluorescensmedel för att uppnå "djupeffekten". Löddernivån var lägre och produktutvecklarna hoppades på den nya parfymen som skulle ge en "doft av solsken". Förpackningen var formgiven efter internationellt mönster.

Nya Via lanserades 1965 och lanseringen gjordes med det största säljstöd som getts ett tvättmedel i Sverige. Det var i och för sig ingen nyhet när det gällde Sunlight. Samtliga Sunlights produkter fick ett enormt reklamstöd när de lanserades. Längre fram skulle de höga reklamkostnaderna straffa sig och ge utrymme för konkurrerande produkter.

Bio-Luvil kom 1966 och var ett blötläggningsmedel. Under de senaste tjugo åren hade man propagerat för att det var onödigt med förtvätt, men nu hade man ändrat sig. Trots bättre tvättresultat med de modernare medlen fanns det nu möjlighet att också använda ett specialmedel till förtvätt.

Nya Lux med Dermanil var diskmedlet som skonade händerna och lanserades 1966.

Dav kom 1967 och var den tvål som gavs det dittills största annonsstödet för tvål i Sverige. Budskapet var "Dav skönhetsbehandlar Er hy medan Ni tvättar Er".

Sunlight tvättmedel kom ut i handeln 1968 och då som ett lågprisalternativ. Man gjorde

inte så stora ansträngningar vid marknadsföring och dylikt för att hålla ned kostnaderna.

Sunlight flytande diskmedel lanserades 1969.

Vim rengöringsmedel, som är en av Sunlights äldsta produkter och ursprungligen kommer från England, började 1970 tillverkas i flytande form. I början på Vims långa historia innehöll medlet bland annat kvartssand för att "riva" bättre.

Andy kom 1973 och var ett rengöringsmedel utan ammoniak – "Rent överallt med glansen kvar". Produkten såldes med hjälp av rabattkuponger tillsammans med provflaska.

Shield, vars idé kom från kontinenten och USA, introducerades som en "kropps- deodorant- och friskhetstvål". Tidigare hade vokabulären mest varit "skönhetstvålar" vid lansering av tvålar.

Fler produkter

Förutom nämnda produkter var det ett antal produkter som relanserades, en del under samma namn, andra med modifierat namn.

En genomgående trend var ändrade förpackningsstorlekar. Comfort t ex lanserades i en 4 dl förpackning 1963. 1973 hade man förpackningar i storlekarna 4, 10, 20 och 40 dl.

Surf 10 år

1964 firade Surf 10-årsjubileum. Under sina 10 år på marknaden hade Surf varje år varit Sveriges mest köpta tvättmedel.

Under den jubileumskampanj som startade i mars 1964 erbjöds kunderna extra rabatt på ekonomipaket och blomstercheckar.

Nytt bolag

I maj 1963 bildas Svenska Unilever AB. Bolaget har till uppgift att fungera som ett samordnande och rådgivande organ för samtliga Unilever-företag i landet.

J J Clerk som har haft den "dubbla" rollen som VD för Sunlight och samtidigt National Manager blir nu den nye koncernchefen.

Första svenska VD:n

Efterträdare till posten som VD för Sunlight, efter Clerk, blir holländaren I E B Quarles van Ufford 1963. Han efterträds snabbt av W B Blaisse i april -64. Blaisse är Sunlights VD under knappt ett år och ersätts av Rolf Lindman som blir Sunlights första svenska VD.

Rolf Lindman som varit inom koncernen sedan 1950 kommer närmast från koncernbolaget Trollhätteglass där han verkat som VD.

Redan samma år, 1 maj 1965, inrättas en ny befattning som marknadschef i dotterbolaget Suma. Ingvar Eriksson tillträder den nya posten och blir samtidigt direktör för Suma direkt underställd VD Rolf Lindman.

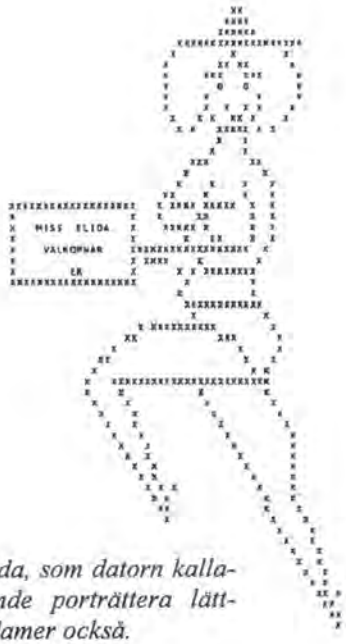
Det är många invecklade turer med chefsbefattningar som påminner om 20-talets turbulenta omsättning.

Kontorsautomation

En EDB-grupp (Elektronisk Databehandling) bildas i januari 1964 på Sunlight i Nyköping. Gruppens uppgift är att utreda möjligheterna till inköp av en ny datamaskin som ersättning för de gamla hålkortsmaskinerna från "stenåldern."

Valet av dator faller så småningom på en IBM 1401 G. Den 9 december anlände datorn till Nyköping och redan den 4 januari 1965 kom det första konkreta resultatet i form av en utskriven faktura.

Anläggningen består av tre enheter. En läs- och stansenhet där läsenheten klarar 450 kort i minuten och stansenheten stansar 250 kort i minuten. Den andra är centralenheten där alla beräkningar sker. Och den tredje är skrivenheten för all utskrift. Den har en kapacitet på hela 46 000 tecken per minut vilket motsvarar ca 15 A4 sidor.



Miss Elida, som datorn kallades, kunde porträttera lättklädda damer också.

Trots den, som man då tyckte enorma kapaciteten, var man tvungen att byta ut datorn "Elida" redan efter fem år.

En modernare dator hade kommit, den så kallade tredje generationens datorer och den här gången blev det en Univac som fick förtroendet.

Antalet anställda på dataavdelningen var 1970 19 personer varav 5 st kvinnliga stansoperatriser.

– Nästa arbetsbesparande uppfinning lär bli en knapp som trycker på sej själv.

Ny telefonväxel

Efter två års leveranstid kom äntligen den nya koordinatväxelväljaren från LM Ericson 1964. Den installerades i kontorsbyggnadens entré.

De gamla telefonerna, med fingerskivor, för kontorspersonalen byttes ut mot moderna knapptelefoner.

När det var finaldag i TV:s aktion till förmån för Sudanflyktingar med Lennart Hyland nämndes följande: "Sunlight har ställt sin växel till förfogande, och de sex telefonisterna har lovat hjälpa till."

Tre glada växeltelefonister på 60-talet Ingegärd Johansson, Gun Andersson och Marianne Wahlstedt.

Personaltidningen *AKTUELLT* informerar

Från den 1 januari 1964 har fyra anställda erhållit titeln överingenjör. Dessa rapporterar direkt till tekniska chefen från sina respektive ansvarsområden. De fyra är Bo Déhn, Erik Bohl, Edvin Svensson och Bengt Östergren.

När dessa herrar kom stormande i korridoren förstod man på de snabba stegen att det var "de fyras gäng" som var på ingång till chefen.

I april 1964 har samtliga fast anställda utrustats med identitetskort av plast.

1965 flyttar delar av Sumas kontor till den nybyggda kontorsvåningen i verkstadsbyggnaden för att ge plats åt dataavdelningen.

Den första februari 1967 lämnar dir Clerk sin befattning som koncernchef. Efterträdare blir skandinaven Oscar Strugstad som är född i Oslo.

Införandet av sommartid på huvudkontoret i Stockholm skedde den första maj 1967.

I augusti 1967 får de anställda under ledning av säkerhetsingenjören Gillström och överste Nordström information om högertrafikomläggningen.

Den 21 maj 1968 införs ny arbetstid för kontorsfolkets tjänstemän. Den nya tiden innebär att arbetsdagen börjar en halv timme senare jämfört med de tjänstemän som är i produktionen.

Docent Curt Forsberg beskyller i april 1969, i en artikel i DN, Sunlight för att vältra över ansvarsbördan av försurningen av vattendragen på kommunerna.

Unilevers nya emblem 1969.

Under samma år börjar den nya "Du-reformen" introduceras i Unilever-koncernen. Alla anställda uppmanas att slänga bort titlarna och säga Du till varandra.

Personaltidningen informerar att Unilever får ett nytt emblem som skall gälla från 1969. Emblemet skall användas som igenkänningstecken i alla sammanhang där Unilever omnämns.

På den årliga arbetsledarkonferensen 1969 i Getå var som sista programpunkt "självstyrande grupper i produktionen". Frågan medförde en livlig diskussion bland deltagarna.

I december 1970 är det dags att ta farväl till koncerntidningen *AKTUELLT*. Citat ur sista numret av tidningen: "För att fylla Aktuellts funktioner som tidning kommer Unisonts utgivning att utökas till sex nummer per år." Men man lyckas inte fylla funktionerna och snart var ett nytt lokalblad på gång.

Nytt lokalblad

1971 kommer det nya lokalbladet Detergenten och är avsedd för Sunlights och Sumas personal. En arbetsgrupp på åtta personer skall svara för innehållet. Daga Lundkvist blir redaktör med det övergripande ansvaret för sammanställning av material, tryckning och distribution. Namntävlingen till tidningen, som samlade 126 förslag, vanns av Göran Kennmark på utvecklingsavdelningen och han kunde kassera in 200 kr i vinst.

Gösta Kavén 15 år på Sunlight

På årsfesten 1971 var det dags för Dir Gösta Kavén att erhålla guldklocka för 15 års trogen tjänst. Festlokalen var den här gången Folkborgen i Norrköping.

Gösta Kavén med fru har just mottagit guldklockan 1971.

Som de flesta äldre Sunlightare vet var det Kerstin Skate på personalavdelningen som stod för ordningen på de här festerna. Så även den här gången när följande händelse utspelas: När festen på småtimmarna var slut och alla hade tagit sig ned till det inbokade extratåget med destination Nyköping, fick Kerstin Skate syn på en man som satt kvar på en bänk på perrongen och sov. Kerstin, som var en handlingskraftig kvinna och såg efter sina "telningar" på Sunlight, hoppade av tåget och baxade ombord mannen trots ljudliga protester.

När väl tåget var framme och mannen väcktes visade det sig att han inte hade ett dugg med Sunlight att göra och undrade hur han hamnat i Nyköping.

Mannen blev bjuden på en styrketår och skickades tillbaka i taxi till Norrköping.

Fabriksbesök ledda av företagsguider

Att själv bli guidad är världens bästa skola för en fabriksguide menar Daga Lundkvist efter att ha gjort ett studiebesök i Skåne 1964. Hur man för övrigt skall "ta folk" och hur man på bästa sätt skapar goodwill för sitt företag, lär man sig genom egna erfarenheter fortsätter hon.

Besöksstatistiken på Sunlight var under första delen av 60-talet 5 000 besökare per år. De flesta grupper som då kom på besök var olika kvinnoföreningar men också skolor har varit flitiga besökare.

Det viktigaste dragplåstret för besökarna var måhända den lilla plastpåsen med olika produkter i som de fick efter besöket.

Nyförvärv av företag

Konkurrensen från lågprisföretagen börjar nu svida i pälsen på Sunlight. På grund av bland annat höga reklamkostnader ökade konsumentpriserna och utrymme för lågprisprodukter erbjöds. En som tar mer och mer marknadsandelar från Sunlight är Tvätta-produkterna. Dessa produkter omfattar disk-, rengöring-, tvätt-, kombi- och sköljmedel.

Inte heller denna gång, 1971, var det någon som behövde lida brist på dryck. Personalen hade fullt upp.

medel det vill säga ett komplett sortiment inom området. Ägare till Tvätta-serien var Samsäljbolagen AB och Westman Marketing AB.

För att slippa ett priskrig började man förhandla om ett köp av hela företaget, vilket var helt i linje med Unilevers policy – köp upp så många som möjligt för att bli ensam aktör på marknaden.

Förhandlingarna om övertagandet av Tvätta-serien gick ganska enkelt. Samsäljbolagen hade svårt att få fram tillräcklig mängd produkter och lyckades bara leverera ca 80 procent av beställda varor. Bolaget hade ingen egen produktion utan anlitade fabriker där kapaciteten inte var fullt utnyttjad. Problemet var att Unilever ägde de flesta fabrikerna varför man var hänvisad till andra producenter, och de var bara ett fåtal.

Den första januari 1973 övertar Unilever äganderätten och produktionen förläggs till Nyköping. Det nya bolaget kommer att heta Klara-Tvätta AB. Samsäljbolagen kommer även fortsättningsvis att sköta försäljningen medan det nybildade bolaget sköter leveranser och fakturering. För den ökade produktionen nyanställs 15 man.

Investeringar i maskiner

För att klara omställningen från "vanliga" pulverpaket till de alltmer populära hushålls- och ekonomiförpackningarna inköps 2 nya pulverpackningsmaskiner. Vissa ytterligare kompletteringar görs på pulveravdelningen i samband med uppstarten för tillverkning och paketering av lågprisprodukter i Tvätta-serien.

På tvålavdelningen görs stora investeringar i en Mazzoni torkanläggning för fintvålsbas under åren -64 – -65. Några år senare tillkommer en Alfa-Laval förtvålningsanläggning i kokeriet.

Genom ytterligare till- och ombyggnader på tvålavdelningen har man uppnått en högeffektiv modern anläggning 1970 till en kostnad av cirka 4 miljoner kronor.

Under perioden 1963 – -73 investerades i maskiner och inventarier för 33,3 miljoner kronor.

Mark och byggnader

Under 1962 och -63 är det dags för expansion och man köper in fastigheterna Hagby och Merensborg. Köpesumma för de ca 4 000 m² är 130 000 kr.

Vid samma tidpunkt erbjuder Nyköpings Stad ett 5 271 m² stort markområde i anslutning till det ovan nämnda för 52 710 kr vilket man också köper.

Den nya verkstadsbyggnaden med kontor för den tekniska personalen blir klar för inflyttning 1963.

Redan efter två år påbörjas utbyggnad av den nyss färdigställda verkstadsbyggnaden. Utbyggnaden är avsedd att rymma kontor för Suma och gemensam hörsal.

1963 uppförs lagerbyggnad 35 med avsikt att hysa färdiga produkter. Antal pallplatser beräknas till 3 320 st.

I september 1967 påbörjas rivningen av de sedan tidigare inköpta fastigheterna, Hagby och Merensborg, för att ge plats åt lagerbyggnad 36.

Under 1968 färdigställdes lagerbyggnad 36. Det är den största lagerbyggnaden på området och består av hela

De idylliska kåkarna Hagby och Merensborg användes som genomgångsbostäder av Sunlightanställda innan bättre kunde ordnas. Sunlight förvärvade dem 1962 respektive -63 och rev dem -67 för att ge plats åt lagerbyggnad 36. Familjen Parind var den sista hyresgästen i idyllen.

Den nya lagerbyggnaden 36 stod färdig 1968. Det enda som finns kvar av Hagby och Merensborg är björken till höger.

2 300 m² golvyta. Byggbolag är Granit och Beton som varit mer eller mindre bofasta på området sedan 40-talet.

Den totala kostnaden, som även inkluderar en del annat byggarbete i samband med lagerlokalen, blir 1,5 miljoner kronor.

1969 byggs en ny fabriksentré med portvaktslokal. Senare inhyser man också telefonväxel och reception. I den gamla portvaktslokalen hamnar vaktmästeri och ett arkiv förläggs i det äldsta inkörsvalvet.

1971 ersätts "Holken" av en ny bastuanläggning och ett år senare blir motionshallen klar.

Totalt investerades i byggnader 7,7 miljoner kronor under perioden 1963 -73.

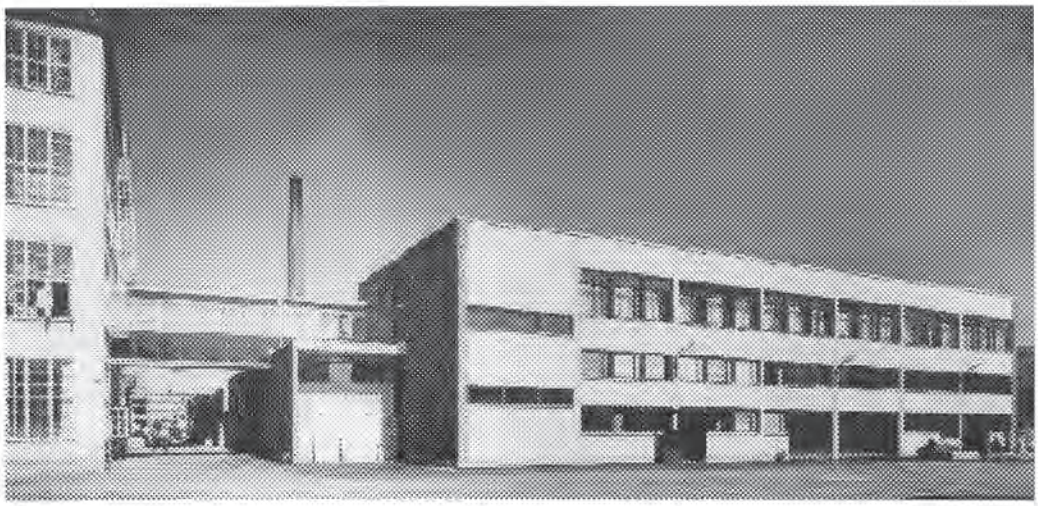
Avskaffande av tullar

Det nästan fullständiga avskaffandet av tullar mellan de skandinaviska länderna gör att de kan betraktas som en enda marknad för de verksamma Unileverbolagen.

Man beslutar därför att upprätta en gemensam koncernledning för Sverige, Finland och Danmark. I Norge, där man varit mer förutseende, har man inte släppt in stora utländska koncerner på samma sätt som i de tre andra länderna. (I Norge har man fortfarande kvar sina tvålfabriker.)

Den nya koncernledningen får till uppgift att samordna produktionen mellan de olika ländernas fabriker. Efter moget övervägande kom man fram till att Nyköpingsfabriken skulle släppa ifrån sig samtliga toalett-artiklar, förutom schampo, till fabriken i Åbo. Samtidigt överfördes all tvåltillverkning i Finland till Sverige 1970.

✧ ✧ ✧



Så här såg verkstadsbyggnaden ut innan den blev påbyggd 1965.

LÅGPRISMEDLEN FÅR UTRYMME PÅ MARKNADEN

År 1974-1986

Mycket beroende på höga reklam- och kringkostnader öppnades en ny "marknad" – lågprismarknaden – för tvätt- och rengöringsmedel.

Man hade även från myndigheternas sida uppmärksammat det enorma penningslöseri som gick till reklamen och genomförde vissa bestämmelser. Bland annat infördes en ny marknadsföringslag som skulle stävja otillbörlig reklam. Staten passade också på att sko sig för egen del genom att lägga skatt på all reklam. Dagspressannonsering debiterades 6 procent, medan all annan reklam kostade annonsören 10 procent. Naturligtvis fick konsumenten betala hela kalaset.

Självklart var reklamen bra för det bolag som producerade och sålde produkterna, men för konsumenten som fick betala för alla merkostnader var det mindre bra. Sunlight var ett av de företag som spenderade mest pengar på reklam och marknadsföring i sin bransch.

Beroende på lågprismedlens intrång på tvätt- och rengöringsmarknaden var Sunlight tvungen att se över sina kostnader för att upprätthålla den höga avkastningen.

Multinationella företag styr allt

Svenska Livsmedelsarbetareförbundet planerar en för Sverige unik aktion riktad mot det multinationella företaget Unilever och syftet är solidaritet med den fackliga kampen i Sydafrika, framhåller Bror Perjus 1978, som är redaktör för livsmedelsarbetarnas tidning Mål och Medel.

I en annan facklig tidning stod att läsa följande intresseväckande artikel: "De multinationella företagen börjar allt effektivare spela ut arbetarna i industriländerna, med hjälp av hårdexploaterad och rättslös arbetskraft i diktaturstater och u-länder.

Med rasande fart etableras ensidigt exportinriktade, högteknologiska och högproduktiva fabriker i dessa länder, som allt snabbare slår ut industrier i vårt eget land och skapar arbetslöshet. Det är en av de grundläggande – och mest förbisedda – orsakerna till västvärldens ekonomiska kris."

Var det så här Unilever ville att det nya emblemet skulle användas på en svensk industriarbetare?

Vid den här tiden (1978) var det Sydafrika som var på tapeten, nu är det öststaterna, Asien och Kina som är aktuella mottagarländer för vår industri.

För att visa sin sympati men också för att värna om de egna jobben, sympatistrejkade Fabriks medlemmar för den sydafrikanska fackföreningen SWAFU. SIF hade också blivit tillfrågad om att delta men ansåg sig inte ha fått tillräckligt med tid att fundera igenom saken. (De hade haft lika lång tid som de övriga.)

Det händer en del...

En insändare i Detergenten, Sunlights lokala personaltidning, hade åsikter om utsikten från sitt kontorsfönster: "Hur länge ska vi, som har våra fönster mot Nytorget, nödgas se eländet kring Sunlight. Visst kan man säga att vi ska arbeta och inte sitta och titta ut, men det är ändå mänskligt att då och då under en arbetsdag höja blicken från papper och maskin och se ut på sin omgivning.

Men vad ser vi? En deprimerande slum av träruckel och sådant klientel som söker sig till dylika kvarter. Man frågar sig om inte Sunlight är en industri av sådan betydelse för kommunen, att man kunde begära en sanering?" Insändaren avrundar med: "Nej, kvarteren kring Nytorget är en skamfläck för Sunlight..."

Numera, sedan 1992, är fabriken nedlagd och verksamheten flyttad utomlands. Fabriken, med all dess uppsagda personal, står kvar som en skamfläck för hela staden. Men bebyggelsen runt Sunlight är sanerad och man har en jättefin utsikt från de tomt gapande kontorsfönstren.

Den Centrala Samarbetsgruppen, som bildades under 1973 och består av representanter från de olika fackföreningarna samt representanter från företagsledningens sida, hade möte och VD Rolf Lindman gör ett klarläggande: "Det väsentliga är att de anställda får klart för sig att vi i företagsledningen inte håller på med något *hokuspokus* utan försöker driva företaget under hänsynstagande till ansvar gentemot anställda, ägare och samhälle. Roine Eriksson och Erik Nordström har i samarbetsgruppen alla möjligheter att påverka de viktiga långsiktiga besluten i företaget. För mig känns det riktigt och betryggande att hos representanterna för de anställda ha en förankring av de stora och viktiga frågorna i företaget".

Surf firar 20 år på marknaden 1974. Detta firas med en tävling där man kan vinna en timrad stuga.

Flextid på försök införs i augusti 1974. De som får utnyttja förmånen till att börja med är tjänstemännen utom de som ingår i produktionen.

Dags för byte av dator igen. Den "gamla" UNIVAC 9300 byts ut mot en UNIVAC 9480 med större kapacitet den 31 oktober 1974.

I Port Sunlight i England vill de som arbetar med tillverkningen av enzymtvättmedel ha högre betalt beroende på hälsoriskerna. Företaget lägger hellre ned tillverkningen än tillmötesgår kraven. I Nyköping tillverkar man för högtryck samma medel utan förbehåll vid den här tiden 1975.

Fr o m 1 januari 1975 gäller nya regler för personallån i Svenska Unilever dit Sunlight hör. Som vanligt skall den

antällde först vända sig till den gängse lånemarknaden och i andra hand till företaget. Det nya är emellertid att företagsledningen numera har rätt att bevilja belopp upp till 20 000 kr. Lån kan beviljas för köp av småhus (ej sommarstuga), bostadsrättslägenhet, bil under vissa förutsättningar och saneringslån.

Den 19 februari 1975 invigs Sunlights museum. En av initiativtagarna, Georg Boström, höll i nyckeln när museet öppnades. Eva Fägerborg, som iordningställde museet, förklarade hur viktigt det var att företaget fortsatte med att dokumentera utvecklingen, kanske ännu intensivare än tidigare.

Inför öppnandet höll VD ett anförande där han meddelade att företaget skänkte 100 000 kr till utsmyckning av personalens lokaler.

Lars Tjäder (numera Varg Larsson) blir vald till ny ordförande i idrottsföreningen vid årsmötet 1975. I årsberättelsen kunde man läsa att föreningen under 1974 haft 123 aktiva, varav 22 damer. Sunlight har haft idrottsutbyte med Åbo tvål (orientering), Liva (fotboll), SL (tennis), Fabi (bowling) och Gustavsbergs (bridge).

1975 är man 200 anställda på huvudkontoret i Stockholm. Kontoret är sedan 1961 beläget på våningarna 10 till 16 i ett av höghusen på Hötorget.

AJAX konkurrerar

I början av 1976 lanseras Ajax, ett nytt tvättmedel som blir en hård konkurrent till Via. Via står sig dock bra med hjälp av kraftiga reklamåtgärder.

En viktig synpunkt, som dåvarande marknadschef Lasse Wedén anförde till Vias fördel, var att Via tillverkades i Sverige och bereder sysselsättning i landet och därmed omsätter pengar för tillverkningen i detsamma.

Av någon outgrundlig anledning var det ingen av Sunlights eminenta ekonomer som framförde en liknande åsikt inför nedläggningen 1992..

Namnbyte

Den 1 oktober byter Suma namn till Leverindus. Företaget får samtidigt en symbol i form av ett L där färgkombinationen var grönt och gult.

Ny lag träder i kraft

MBL eller medbestämmandelagen träder i kraft den 1 januari 1977.

Integration

Utvecklingsavdelningen i Nyköping skall integreras med RDAU vilket är koncernens centrala utvecklingsavdelning belägen i Vlaardingen i Holland.

SIF-klubben är orolig för minskningen av arbetsuppgifter och kräver klara besked från företagsledningen.

Dåvarande fabrikschef Gösta Kavén säger att från centralt håll har ju utvecklingsenheten i Nyköping betraktats som resursstark och kvalificerad. Men tydligen inte tillräckligt för att kunna sköta sig på egen hand.

VD Rolf Lindman är lika positiv till förändringar som tidigare och säger. – Hela grundtanken är ju att samordna resurserna för de mindre länderna i Europa. Det kan inte vara riktigt att som tidigare flera länders utvecklingsavdelningar arbetar med exakt samma saker. Det är slöseri med resurser.

Herr Lindman bortsåg från att det kanske inte fungerar på samma sätt i alla länder och att det därför kan vara bättre med utvecklingsavdelningar i det land där produkterna säljs och verkade i stället för en centraliserad enhet i Holland.

Ny säljorganisation

Från den 1 april 1977 säljs Tvätta-produkterna genom ett nytt säljbolag – PM-Säljgrupp. Samma bolag säljer även Sunlightprodukterna Sunja och Dav.

Ägare till PM-Säljgrupp är Göran Möller, en av de tidigare ägarna till Samsäljbolagen.

Strejk

Den 29 augusti 1977 är det strejk i fabriken. Missnöjet med löneförhandlingarna gör att Fabriks medlemmar går ut i strejk på morgonen.

Tvåltillverkning eller ej

I Danmark blir man av med tvåltillverkningen som flyttas till Tyskland med motiveringen att betydande driftsekonomiska fördelar uppnås genom storskaleproduktion. Dessutom kan man minska de administrativa kostnaderna i samband med att berörd personal sägs upp.

I Nyköping blir personalen orolig för att centraliseringen skall drabba även dem.

Men VD Rolf Lindman ser inte heller nu någon orsak till oro för framtiden i Nyköping eller fortsatt centralisering.

Han skriver: "Bakgrunden till detta förslag är att vårt danska systerföretag sedan flera år haft otillfredsställande ekonomiskt resultat. – Sunlight i Nyköping berörs inte av det danska förslaget, eftersom vi inte tillverkar någon tvål för Danmark. En ev överflyttning till Nyköping av den danska tvåltillverkningen har icke bedömts ekonomiskt fördelaktigt jämfört med Västtyskland."

Dricker för mycket

Personalen dricker för mycket tycker personalchef Elis Härshammar 1978!

Nu syftade inte personalchefen på starkare drycker än dem som fanns i dryckesautomaterna vilka var uppställda på ett antal platser inom företaget.

När man satte upp automaterna och tillät kostnadsfri dryck var det meningen att personalen skulle dricka max två koppar om dagen. När nu personalchefen har gått igenom ekonomin ser han till sin fasa att budgeten har överskridits med sju tusen kronor.

Om förmånen skall kunna bibehållas krävs att personalen i fortsättningen bara dricker två koppar.

I Detergenten stod att läsa

I ett reportage med dåvarande kommunalrådet Gösta Cronholm, tidigare anställd på Sunlight, kunde man läsa följande rubrik i personaltidningen Detergenten 1978: "LÖNSAMHET – ett okänt begrepp inom offentliga sektorn." Om det var Cronholm själv som uttryckte sin inställning eller om det var skribenten går inte att få klarhet i. Däremot kan vi väl bara instämma och säga att någon förändring inte har skett under åren.

Minskad kostym

En idéskiss om nedbantning av tjänstemän presenteras av VD Rolf Lindman den 8 maj 1978. Redan två dagar senare skall han diskutera förslaget med mr Webb som är Sunlights samordnare i London. SIF-klubben är mycket

missnöjd med förslaget och tycker att man borde fått längre tid på sig för en noggrann analys innan fortsatt diskussion med höga beslutsfattare i London genomfördes.

Företagsledningen ville inte ha någon analys av idén utan ville genomföra den så snabbt som möjligt.

Vad som dock framkom var att av vissa tjänster som försvann skulle företaget köpa motsvarande tjänst utifrån.

Vad var det då för meningen med "nedbantningen"?

Med facit i hand förstår man att avvecklingen av fabriken började redan på 70-talet. Genom att successivt utarma tjänstemannasidan, och på så sätt desarmera ett kvalificerat motstånd, skulle man lättare kunna avveckla olika avdelningar för att sedan motivera en sämre lönsamhet i tillverkningen. Att man gjorde större och mindre investeringar under tiden förbättrade naturligtvis inte lönsamheten utan spädde på företagsledningens strävan till nedläggning. Samtidigt hade det en lugnande effekt på de anställda – så länge företaget investerade var det väl ingen fara för nedläggning – resonerade en del.

I ett nummer av Detergenten 1978 fick SIF:s representant frågan: "Mötesdeltagarna kritiserade företagsledningen för bristande förutseende. Man menade att "kostymen" borde sytts in långt tidigare. Vi har kört en perfekt byråkratisk organisation, som kostat oss avsevärda pengar. Vad är SIF:s uppfattning i den frågan?"

SIF svarar: "Naturligtvis tycker vi att vår företagsledning, med den kvalificerade expertis som där ingår, på ett tidigare stadium borde ha förutsett tendensen så att vi inte hamnat i den här sitsen..."

Ny lag

Den 1 juli 1978 träder den nya arbetsmiljölagen i kraft och ersätter 1949 års arbetarskyddslag.

Neddragningarna slår hårt

Nu är ingenting heligt längre när det gäller att spara! Inte ens personalfesterna är längre som förut. Från att tidigare ha åkt upp till Stockholm eller ned till Norrköping åker man nu till Oxelösund och firar. Och man får inte ta med sig sin respektive längre, inte heller pensionärerna får vara med detta år 1979.

En trotjänare ur tiden

Från och med vecka 25 1979 importeras LUX-tvålflingor från England.

Kort sejour

Engelsmannen Terry Clark, som kom till Nyköping som teknisk chef, lämnar sin post efter bara ett år och sex månader. SIF-klubbens ordförande i Nyköping är orolig för den korta tiden. Hon är rädd för att fabriken skall bli en genomgångsplats eller någon form av träningsplats för utländska påläggskalvar.

Man oroar sig också över varför inte företagsledningen använder sig av svenska alternativ vid tillsättandet av chefsposter.

Ny utländsk chef

Wolfgang Kaiser kommer närmast från en befattning i Holland som produktchef. Han är 39 år gammal och av tyskt ursprung. Han har med sig fru och två döttrar samt en två veckor lång svenskutbildning i bagaget. Han är med andra ord "väl rustad" för att ta över chefskapet för fabriken den 24 september 1979.

Sensationell nyhet från Sunlight lanseras i januari 1978. Blå Andy som släpper loss gummorna.

50-årsjubilar

LUX-tvålen fyller 50 år 1979. Den började tillverkas redan 1929 och blev så småningom Sveriges mest sålda tvål.

Julgratifikationer

VD Rolf Lindman hade problem med att julgratifikationerna ökat mycket under de senaste tio åren. 1968 var gratifikationen 0,6 milj kr och nu tio år senare, 1978, låg summan på 1,5 milj kr. Allt framfört på "kontaktkonferensen" den 31 oktober 1979.

I de kommande förhandlingarna ändrades julgratifikationen från att ha varit 4 procent under 1979 till att bli ett påslag på lönen med 3 procent 1980. Nästkommande år upphörde den helt.

Bonussystemen för VD och andra höga chefer förändrades dock inte utan blev bara högre.

Storkampanjer drar igång

Under 70-talet drar man igång årligen återkommande storkampanjer. Den första gick under namnet "Skotten" och startade 1972. Den påbörjades med 3 miljoner utskick av rabattkuponger till hushållen. Kupongerna gick under namnet "skottårskuponger".

Produkterna var de marknadsledande och i "skottekampanjen" ingick Via, Comfort, Sunlight diskmedel och Pepsodent tandkräm.

Då det gick åt mycket folk till kampanjerna erbjöds personalen i Nyköping att hjälpa representanterna med skyltning och prismärkning under en vecka.

Betyget var gott och vid en enkät blev svaret: "Sunlight ligger i topp och är obestridd mästare i konsten att sälja dagligvaror!!"

"Skottekampanjen" 1972.

"Guldrushenkampanjen" 1974.

"Skeppetkampanjen" genomfördes 1975 och blev också en succé. (Trots medverkan från "Lunkan").

Öppet hus

"Välkomna till Sunlight" stod det på stora banderoller uppsatta på Sunlight-fabriken den 13 september 1980. Det var "Öppet Hus" för allmänheten och det kom många förväntansfulla besökare.

Bland aktiviteterna fanns spikinslagning, lotteri, trolleri, varmkorv, glass och fiskdamm för de minsta.

Även Brukshundsklubben var med på Öppet Hus och gjorde en fin uppvisning.

Domedagspredikan

VD Rolf Lindman målar "fan på väggen" på årets kontaktkonferens den 6 november 1980: "I USA är botten nådd, i Västtyskland är de feta åren förbi, i Frankrike går 1,5 miljoner arbetslösa och i Sverige får vi börja betala för den tid vi levt över våra tillgångar."

Längre fram var han dock tvungen att tala om att alla tecken tydde på att årets budgeterade vinst skulle uppnås.

I den idéskiss som lades fram 1978 sades att fram till 1983 skulle tjänstemannasidan minska med 68 personer. Redan vid årsskiftet -80/-81 hade man lyckats minska aktuell personal med 60 personer och under -81 räknade man med att uppnå "slutmålet".

Kontorshjälpmedel

Telefaxen har kommit till Nyköpingsfabriken 1981. Med dess hjälp kan man direktsända fotokopior av det mesta till en mottagare med motsvarande utrustning.

Telexen, som funnits sedan länge, kunde bara sända skriftliga meddelanden som skrevs med en skrivmaskinsliknande apparat.

Ytterligare avdelningar försvinner

1981 är det tryckeriets tur att bli avvecklat. Företagsledningen tycker inte att tryckeriet är lönsamt. Det är bättre att köpa in dessa tjänster utifrån. Viljan från ledningen att behålla verksamhet i Nyköping är konstant låg, avvecklingarna fortsätter.

Rökförbud

Sunlight var tidigt ute. 1981 införs rökförbud i matsalen mellan klockan 11.30 och 12.30.

Föräldraledigt

Velourpappan och tillika personaldirektören Göran Karle tar 1981 pappaledigt fr o m första maj och över hela sommaren.

Ny tvålutredning

Det har nu gått fem år sedan senaste utredningen om tvåltillverkningen i Nyköping genomfördes och det är dags för en avstämning 1981.

Det är i huvudsak tre alternativ som arbetsgruppen arbetar med. Det första alternativet innebär fortsatt tillverkning i nuvarande omfattning.

I det andra alternativet skulle man importera ett halvfabrikat. Halvfabrikatet skulle sedan bearbetas i en kort process före stansning och paketering av den färdiga toalettvålen. Alternativ två skulle innebära att upp emot 20 personer skulle bli utan jobb.

Det tredje och sista alternativet som man arbetar efter innebär total nedläggning av hela tvåltillverkningen. Och i det fallet skulle 75 personer bli utan arbete.

Kafferasten är i fara!

1981 är kafferasterna i fara. Rykten går och många av Sunlights tjänstemän undrar hur det skall bli. Man tycker att den gemensamma pratstunden på för- och eftermiddag är en viktig del i den sociala samvaron.

Göran Karle, personaldirektören som tog pappaledigt över sommaren, går i svaromål: "Företagsledningen har diskuterat den här frågan. Vi tycker att det försvinner för mycket arbetstid i för långa kaffepauser på kontorssidan. Vi ber därför varje avdelning att söka en lämplig form för dessa pauser. Det är ju inte ledig tid det rör sig om, utan sätter man sig tillsammans så ska man jobba..."

Glädjande besked

Ett glädjande besked angående tvålens vara eller inte vara i Nyköping lämnas i extra nummer av Detergenten den 10 februari 1982.

"Den nyligen slutförda undersökningen av tvålproduktionen i Nyköping visar att flyttning i dag av tvålproduktionen till en europeisk fabrik skulle medföra besparingar för Unilever.

Efter en helhetsbedömning har vi emellertid beslutat att fortsätta med tvålproduktionen i Nyköping.

Sedan föregående utredning 1978 har flera saker utvecklats till Nyköpings fördel. Tillverkningskostnaderna har minskat genom en sortimentsförenkling och effektivare produktion samt konkurrenskraftiga svenska råvarupriser. Dessutom har den svenska kronans förändrade växelkurs, mot de engelska och tyska valutorna, haft mycket stor betydelse.

Skulle emellertid **väsentliga** förändringar ske av råvarupriser, valutakurser, teknisk utveckling eller marknadsförutsättningar kan det bli nödvändigt att åter ompröva den framtida tvålproduktionen i Nyköping."

Några av ovan nämnda förändringar blev det aldrig men

man lade ändå ned tvålproduktionen några år senare.

Bara gamla produkter

Egentligen kom det inga nya produkter längre från Sunlight, utan det var mest relanseringar av gamla produkter. Produkterna hade fått ett "Nya" framför det gamla namnet som t ex Nya Bio Luvil, Nya Vim, Nya Surf och Nya Via o s v. Förhoppningsvis behövde man inte lägga ned så mycket pengar på marknadsföring längre. Tidigare var man tvungen att lansera och göra ett helt nytt namn känt för konsumenten. Nu var det mest frågan om förbättringar av gamla inkörda produktnamn.

Via kom med tillägget "Nya" 1978 och 1982 var det dags för nästa tillägg – "TAED".

Via TAED-system blev en stor succé 1982.

Säljfärdig pall

Samma år som Via TAED-system lanserades kom den "säljfärdiga pallen". På pallen lastas förpackningarna direkt på pallen utan att först ha packats i kartonger. Sedan lindas hela pallen in i krympfilm. När pallen kommer fram till handlaren tas den in i butiken och först där tas krympfilmen enkelt bort och prismärkning kan ske snabbt.

Att säljfärdiga pallar är en tidsbesparande idé framkom vid en demonstration på årsfesten i Oxelösund.

Mitt på scen står två pallar. Den ena är en säljfärdig pall och den andra en vanligt packad pall. Jack Wahlberg är mannen som skall ge sig på den säljfärdiga pallen, och han släntrar lite lojt fram för att börja.

Samtidigt rusar två ivriga kolleger fram till den andra pallen och börjar riva och slita för att få fram varorna.

Jack the ripper däremot, gör några snabba snitt med sin alltid medhavda "kniv" och vips är förpackningarna frilagda för prismärkning vilket går lika fort. När det hela är klart går Jack lugnt ned och sätter sig under hurrarop och applåder.

De andra två har inte på långa vägar fått upp förpackningarna och börjar bli rejält svettiga på ryggen.

En lyckad demonstration, vilket renderar Jack extra förfriskningar under kvällen.

Positiva tankar

"Framgång föder positiva tankar – det behöver vi alla" säger VD.

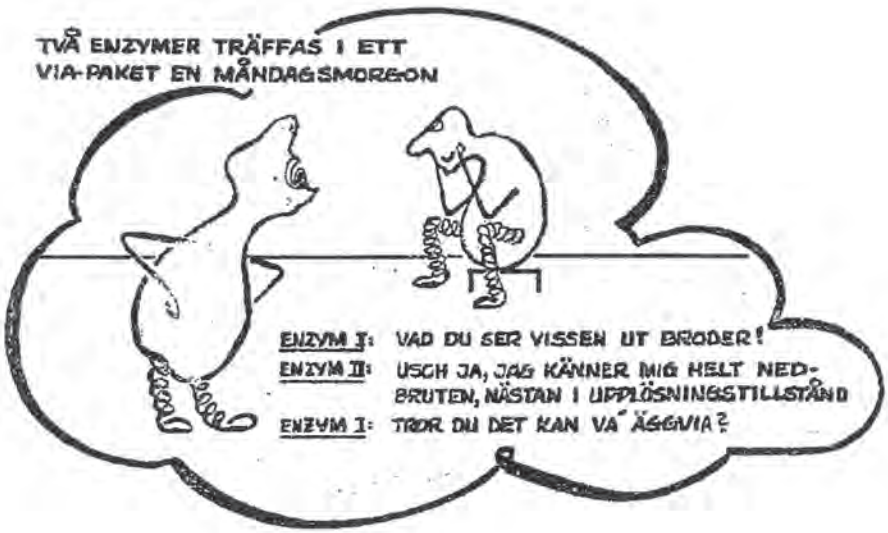
På en fråga om hur det ser ut för Sunlight just nu, 1982, svarar VD Rolf Lindman: "Det ser mycket lovande ut för närvarande. Om allt går enligt planerna kommer vi att överträffa budget både för försäljningsvolymen och vinst. Vi ökar vår andel av totalmarknaden till drygt en tredjedel och förblir därmed den klart ledande tillverkaren inom våra produktområden.

Via TAED har naturligtvis starkt bidragit till framgången, men även Surf och Tvätta bland tvättmedlen har haft volymframgångar..."

Koncentrerade medel

Längre fram på åttiotalet började det komma koncentrerade medel, både flytande och i pulverform. Ett av de första var K-Surf i en 40 dl förpackning som motsvarade 80 dl.

K-Surf i den koncentrerade förpackningen.



Sunlight IF 40 år

1982 har varit Idrottsföreningens år. Man hade haft jubileumsmatcher, jubileumsutbyten och jubileumsskriften. Kulmen på firandet var ändå jubileumsfesten på Nyköpingshus den 5 november samma år.

Blomsterutdelning till tennisveteranerna Sixten Gillström och Vibeke Olrog.

Ett åttiotal personer deltog i festligheterna där det serverades sillsandwich, kalvstek med championer. Allt varvat med musik och allsång. Efter maten blev det dans i Gästabudssalen till disco-Häggen.

Order till Polen och annat positivt

En order på 350 ton Tvätta har gått till Nyköpingsfabriken och skall levereras till Polen efter julhelgen 1982.

På samtliga produktionsavdelningar har produktiviteten ökat med 10-30 procent under 1982.

Greenfield-utredningen

"Greenfield" var en utredning vars syfte var att hitta olika kostnadseffektiviserande åtgärder på Sunlight. Dess tillvägagångssätt var att teoretiskt bygga upp hela företaget och sedan jämföra resultatet med den befintliga verksamheten.

När den presenterades väcktes frågan varför inte huvudkontoret föreslagits flytta ned till Nyköping för att spara pengar. Svaret från personaldirektören Bengt-Olof Karlsson var att "...man inte vill ta risken att tappa "nyckelpersoner" som då skulle söka sig utanför företaget." I Detergenten nr 4 1983 tolkade man det som att man var orolig för att "landsförvisa" folk till Nyköping.

I ett gemensamt brev, från SIF och SALF till företagsledningen den 29 mars 1983, gjorde man denna riktiga reflektion: "...Om Sunlight i framtiden skulle bestå endast av försäljning av importerade varor, ja då spelar det ju ingen roll var försäljningsorganisationen ligger." Och det är tyvärr där vi är i dag, samtliga varor importeras och alla maskiner har flyttats utomlands.

Sunlight laddar för morgondagen

Den 9 mars 1984 blev avstamp för "Nya Sunlight". Nej det var inget nytt tvättmedel eller så utan det var ett sätt från företagsledningens sida att försöka få ut ytterligare lite arbetsinsats från personalen.

Skär man bort en massa tjänster och hotar med nedläggning hela tiden måste man ju till sist försöka få personalen lite positiv. Och det var det man gjorde den här dagen på Träffen.

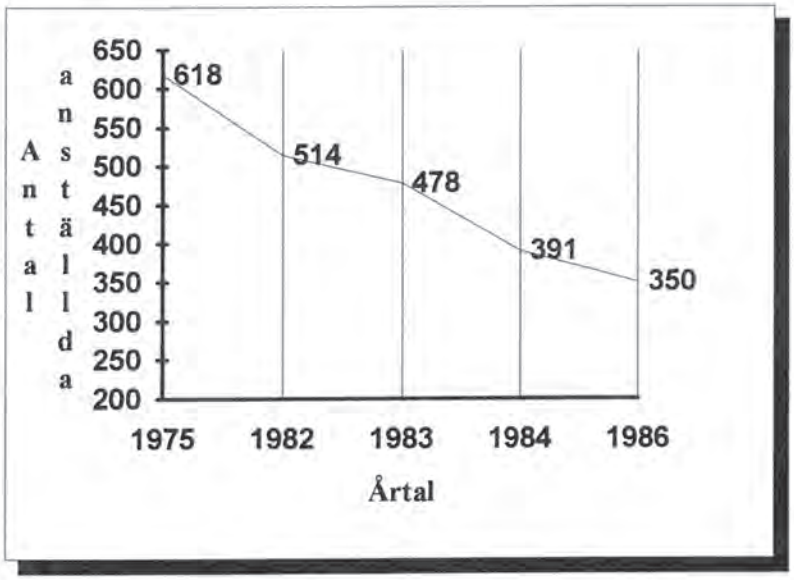
Förutom den information som delgavs de anställda framfördes en uppskattad minirevy med namnet "Handelsträdgården Solsken". Revyn, som spelades upp på biografen Tärnan i Oxelösund, framfördes av ett tjugotal anställda. Den hade gjorts av Mona Larsson och Kristina Lidberg som båda arbetade på Sunlights laboratorium.

Symbolen för ett positivare Sunlight

Föreställningen inleddes med att "Roten" från Jorden kom in på scen och bekymrat berättade att blommorna i trädgården var oroliga. De var oroliga för att "Mäster Lindblomma" och assistent "Kejsarrot" skulle anlägga en ny gräsmatta. En liten, där de kanske inte längre fick plats.

Det hela associerade till en eventuell avveckling av fabriken enligt Greenfield-utredningen.

Några av de roliga skepnaderna var: Mäster Lindblomma vilken syftade på VD, Assistent Kejsarrot skulle vara fabrikschefen, Mr Jaan van Tulpen skulle föreställa en holländsk samordnare o s v. Någon grythund var dock inte med och nosade på gräsmattan.



Diagrammet visar utvecklingen över antalet anställda under perioden.

Antal anställda

Antalet anställda i Sunlight har gått en dyster utveckling till mötes. Och värre skulle det bli. (Se diagram)

Gemensamt luciafirande återupptas

Hela 250 personer deltog i luciafirandet 1984. Under ett antal år hade det gemensamma firandet legat nere på Sunlight. Man hade visserligen haft lokala luciatåg på de olika avdelningarna men inget gemensamt för all personal. Nu slog företagsledningen dock på stort och bjöd på utsökt jullunch och personalen fick, förutom påsar med Pierre-Robert-produkter i, varsitt stort badlakan med den nya logotypen för positivt tänkande.

Alla var nöjda med det återupptagna luciaarrangemanget som revygänget stod för.

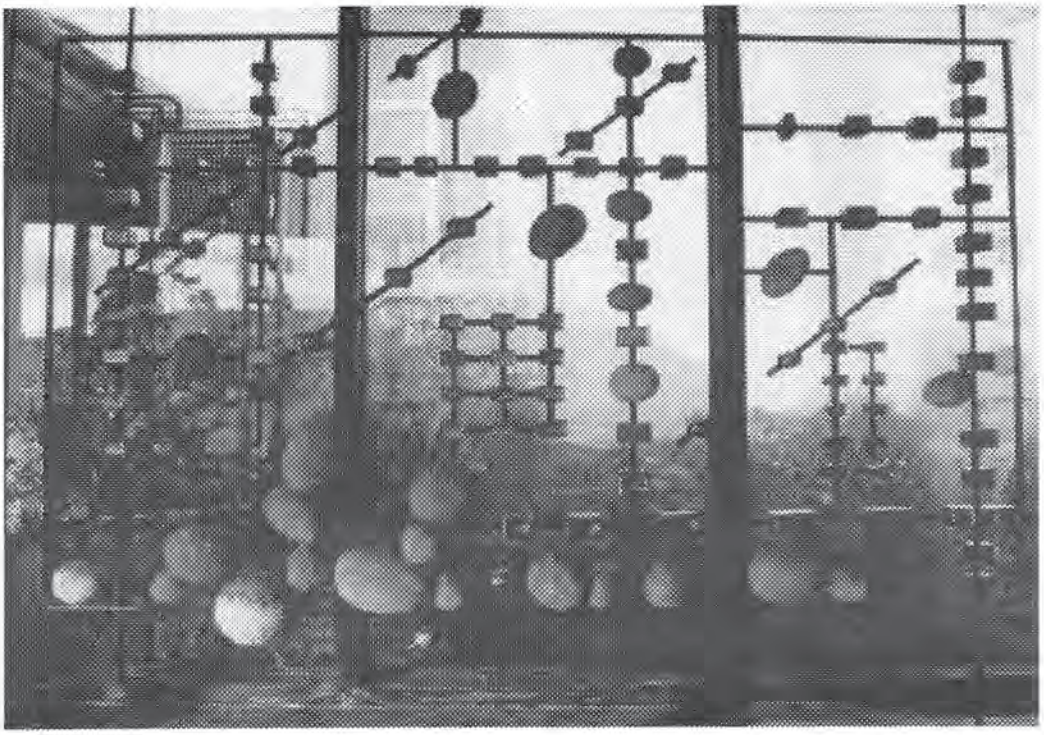
Invigning av nya datahallen

Den 4 november 1985 invigs den nya datahallen på Sunlight. Datachefen Bo Odenman informerar om de inköpta VAX-datorernas större kapacitet jämfört med den utbytta Univac-datorns samt fördelen med att ha utrustningen samlad i en lokal.

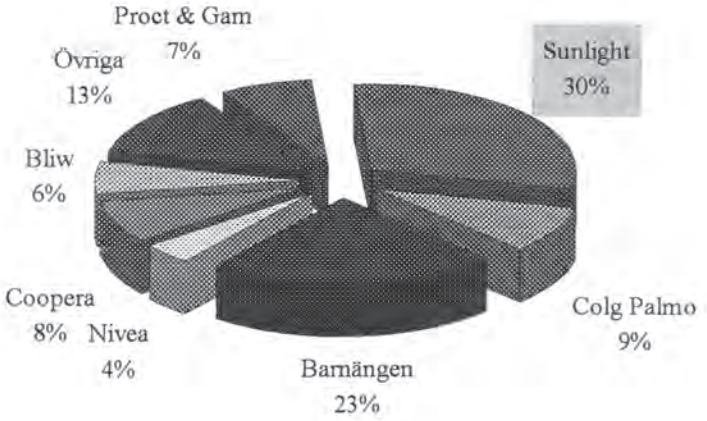
Under åren 1981 till 1986 investerade man 12,4 miljoner kronor i datorer och datautrustningar. Avsikten var naturligtvis att kunna minska personalen eller "effektivisera" som man populistiskt kallade det.

Treskift införs

Pulverpackningen inför treskift under juni och augusti 1985 för att klara leveranserna av framförallt Via.



"Tvål och vatten" kallar konstnären Göran Dahl sitt konstverk. Kreationen sattes upp 1983 och bestod av olika stansverktyg för tvålar. För den oinvigde kan det förklaras med att det var i dessa formar som tvålarna pressades samman till önskad form och med ev text på.



Diagrammet visar hur fördelningen av marknadsandelar var för de olika toalettvålsaktörerna i Sverige 1984.

Beslut om avveckling av tvåltillverkning

Trots 30 procent av marknaden för toalettvålar tyckte man inte att det räckte på Unilever. Tvålarna sades kunna tillverkas billigare i både Tyskland och England.

På grund av att företagsledningen varit återhållsam med moderniseringar på tvålavdelningen, och i stället satsat många miljoner på bland annat datautrustning, har man nu beslutat lägga ned tvåltillverkningen. Beslutet var oåterkalleligt och avvecklingen skulle genomföras under 1986.

60 år av tvåltradition försvinner därmed från Nyköping och Sverige. Ett stort antal anställda, hela 11 procent, berörs av nedläggningen.

VD Rolf Lindman säger sig vara övertygad om att det är ett riktigt beslut som fattats. Han har fattat beslutet för att Sunlight skall fortleva. Vidare tillstår han att han är den ytterst ansvarige.

Hans "ansvar" detta år renderade honom en s k – Special Cash Award –, vilket närmast kan översättas med "speciell kontant belöning", från Unilever på närmare hundra tusen kronor.

Den enes död den andres bröd

Från en nedlagd fabrik i Danmark får Sunlight överta produktionen av pulver- och flytande produkter samt en del torrblandning. Det glädjande beskedet kommer samtidigt som avvecklingen av tvålproduktionen inleds.

Detergenten-redaktör slutar

Efter femton år som redaktör på Detergenten och 31 år på Sunlight slutar Daga Nilsson-Lundqvist sin anställning.

Sunlight firar 75 år

Den 23 maj 1986 var det dags för 75-årsjubileum på Sunlight. Det var nu 75 år sedan Sunlight kom till Sverige (1911) och började med egen försäljning.

Det skulle bli en fest i toppklass som få skulle glömma. Resmålet var Stadshuset i Stockholm.

Det hela började med samling vid tågen på centralstation. Hela 580 personer skulle upp på den för dagen blomstersmyckade perrongen. Under tiden spelade Jazzkvartetten Leffa Sterner välkomnande utanför station.

Vid varje tågvagn stod två tågvärdar för att ta emot festresenärerna.

De inbjudna var Sunlightare och pensionerade Sunlightare med sina respektive. Även sambos och särbos fick medtagas.

Totalt var det cirka tusen personer som samlades vid Stockholms Stadshus och skulle

Redaktören för Detergenten avfiras efter 31 år på Sunlight och 15 år som redaktör.

vara med på festen.

På inbjudningskortet framgick det att samtliga som avsåg att stanna kvar i Stockholm till lördagen skulle få gratis hotellrum, antingen på Royal Viking eller Sergel Plaza. På hotellrummen låg frottébadrockar med Sunlight-solen och väntade på gästerna. Vita till damerna och blå till herrarna.

Stockholms Spårvägars Blåsorkester spelade på Stadshusgården under tiden alla promenerade till Gyllene Salen. Högst upp i trappan stod värdparet VD Rolf Lindman med fru och hälsade alla välkomna.

Till middagen serverades först Skagencanapé. Till varmrätt bjöds rådjurssadel med kantarellsås, vårprimörer och svart vinbärsgelé. Desserten bestod av glassparfait à la Nobel med petits four. Avslutningsvis bjöds på kaffe och avec. Dryck under måltiden var vin.

Efter varmrätten gjorde man ett uppehåll för underhållning. Det var Sunlights egen personal som gjorde en jubileumskavalkad och som blev mycket uppskattad. Kavalkaden var skriven av Mona Larsson och Kristina Lidberg. Regissör var Leonard Eek.

Generalplan för kontorsutrymmen

Efter ett omfattande remissförfarande och osämja mellan personalen på Sunlight och Leverindus beslutade Sunlights ledning, i egenskap av hyresvärd, hur kontorsfrågan skulle lösas.

Beslutet innebar att Leverindus skulle få större och mer samlade lokaliteter i den befintliga verkstadsbyggnaden, bl a skulle utbildnings- och demonstrationslokaler iordningställas. De skulle också få en egen ingång med Leverindusskylt.

Kostnaden för ombyggnaden slutade på 2,5 miljoner kronor.

Övriga investeringar

De totala investeringarna under åren 1974 till 1986 slutade på 120 miljoner kronor, varav byggnader stod för 13 miljoner kronor och maskiner för resterande 107 miljoner kronor.

✧ ✧ ✧

Mr Radion alias Jörgen Lundqvist tillsammans med en av textförfattarna Mona Larsson t v och Luxstjärnan Solveig Isaksson t h.

SUNLIGHT BYTER NAMN TILL LEVER

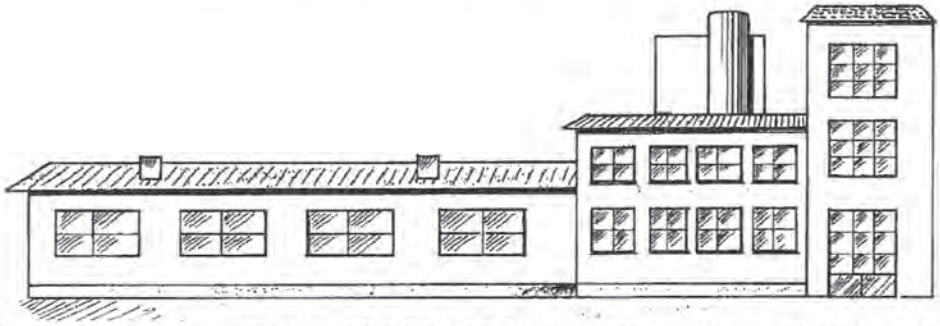
År 1987-1992

Fabrikschef Lennart Roth hade bilden klar för sig 1987, trodde han. Han sade i december 1987: "I framtiden kommer vi att koncentrera oss på spraytorkat tvättpulver och flytande produkter för konsumentmarknaden. All annan tillverkning försvinner... Vi har satsat 60 miljoner i nyköpingsfabriken och vi skall bli bäst i Europa!"

Ny flytande avdelning

Den nya flytande anläggningen var en komplicerad historia med många olika tankar och ledningar. Datastyrningen var mycket modern och avancerad.

Den nya fyllningsmaskinen har en kapacitet på ca 240 flaskor per minut d v s en fördubbling mot de gamla. Den fyller dessutom flaskorna efter vikt och inte i mängd. På samma antal anställda räknade man med att fördubbla produktionen. Totalt inversterades det 30 miljoner kronor i den här avdelningen som invigs den 17 mars 1988.



Skiss från den nya flytande avdelningen. Den låga byggnaden till vänster var helt ny medan den till höger tidigare rymde utsmältningen. Utsmältningen försvann i samband med att tvältillverkningen flyttades bl a till England.

Nedräkningen fortsätter med namnbyte till Lever

Trots investeringar fortsätter nedräkningen. En del kallar det för att "investera för att lägga ned".

VD Rolf Lindman har tidigare sagt att han ansvarar och står för alla beslut som fattats på företaget. På en informationsdag i samband med namnbytet den 27 mars 1987 säger han följande till de anställda: "Det är en mycket stor händelse för oss alla i företaget och troligen för många generationer nyköpingsbor, som vant sig att se Sunlight som en del av Nyköping.

Bakgrunden till namnbytet känner ni. Europeiseringen sprider sig. Vi märker själva i fabriken att det kommer in produktion för Danmark och Finland. Vi importerar tvål från England, Glorix och Flytande Coral från Schweiz. Vi blir i framtiden mer och mer en del av Europa och vi har med vår tillverkning för andra länder och med bytet av namn placerat nyköpingsfabriken på Unilevers Europakarta. Själv ser jag namnbytet som något positivt och början till något nytt..."

Det "nya" och "positiva" känner vi till – nedläggning.

Europeiseringen som det så vackert talades om innebar att all tillverkning numera sker i andra europeiska länder.

Fler namnbyten

Gibbs AB byter namn till Elida Gibbs AB 1987 vilket också är ett led i internationalisering.

Personal från HK på besök

I februari 1988 kom personal från huvudkontoret i Stockholm på besök i nyköpingsfabriken. De fick guidning genom fabriken och insikt i hur tillverkningen av olika produkter gick till.

Ny flexifabrik

Under våren 1988 körs den nya flexifabriken igång successivt. Eva Larsson som är dess nye chef räknar med full sysselsättning efter semestern.

I den nya flexifabriken skall man komplettera de övriga packningsavdelningarna. En annan fördel är att man inte behöver anlita utomstående företag för den här typen av paketering vilket bör ge en lägre kostnad tycker Eva.

Arbetet i flexifabriken kommer till största delen att ske manuellt och försöka tillgodose marknadsavdelningens olika önskemål, fortsätter Eva.

Allt saxat ur en dåtida Detergent.

Ny VD på Lever

Nu är det dags för den gamle trotjänaren Rolf Lindman att ta farväl av företaget. Han har tjänstgjort inom koncer-

Den avgående "Riddaren" Rolf Lindman skall ägna sig åt bland annat golf.

nen i 38 år, av dessa på Sunlight/Lever i 23 som VD.

Den första september tillträder John Rothenberg posten som VD för Lever. Rothenberg är 41 år och kommer från England där han studerat ekonomi och matematik. Han har också gått två år på London Business School med inriktning på finanser och internationell marknadsföring.

Han har sedan skolåren arbetat inom Unileverkoncernen och bland annat varit verksam i Tyskland, Japan och Colombia.

Fabrikschef slutar

Ungefär vid samma tid som Lever får ny VD slutar fabrikschef Lennart Roth. Hans kompetens kommer i fortsättningen att utnyttjas av Unilever i en mera global omfattning.

Ny fabrikschef blir Seppo Helander. Han vill att effektiviteten skall höjas med elva procent 1989. När man målet lovas personalen en resa till Helsingfors under våren 1990. Den nya fabrikschefen ser bara ljuspunkter i framtiden samtidigt som han veckopendlar till hemmet i Finland.

VIA spränger gränser

1988 spränger VIA den magiska 18 000 tonsgränsen. Man slår fjolårets rekord med 1 500 ton. Produktchef Lars-Göran Ottoson får mottaga en speciellt stickad halsduk från Åsa Fogelberg. Åsa har stickat ett motiv av en förpackning VIA på halsduken.

Ny produkt

Det är sällsynt med nya produkter på Lever vid den här tiden men på flytande sidan har man i alla fall börjat producera Sun. Det är ett maskindiskmedel och ett spolglansmedel som kommer att tillverkas i två olika storlekar. Året är 1989.

Tillverkning till Ryssland

Suno heter tvättmedlet som skall tillverkas för Ryssarna. Det är ett tvättmedel i klass med Tvätta och skall tillverkas under några veckor 1989 i nyköpingsfabriken. Normalt är det fabriken i Österrike som tillverkar medlet men när de får fullt upp får Sverige förmånen. Senast det begav sig var 1983 så det var inte allt för ofta, tyvärr.

Aart Weijburg blev inte så populär bland personalen på Lever i Nyköping.

Ny VD igen

Efter bara ett år och sex månader lämnar John Rothenberg posten som VD och återvänder till England.

Den nya "budbäraren" heter Aart Weijburg och är 42 år. Han kommer närmast från Lever i Danmark där han verkat som VD sedan 1987.

Aart Weijburg tillträdde sin nya tjänst i Sverige under januari 1990. Efter kom familjen med fru, döttrar och katter till sommaren.

Själv sade sig Weijburg vara full av tillförsikt inför framtiden och hans hjärta slog verkligen för fabriken i Nyköping.

Lever Europe

Följande stycke är hämtat ur Detergenten nr 6, 1989. "Från den 1 januari 1990 skall Lever Sverige rapportera till en ny ledningsgrupp inom Detergents Co-ordination, Lever Europe Bryssel. Främsta anledningen till omorganisationen är dock att påskynda innovationsprocessen bland annat med att fortsätta förbättra vår tillverkningsverksamhet.

Gruppen inom Lever Europés huvudkontor kommer att lägga upp strategierna tillsammans med oss och vi skall ansvara för att dessa blir genomförda."

Ett fint arbete

Unilever Export tackar nyköpingsfabriken för ett verkligt fint utfört arbete med den ryska Suno-ordern. Unilever Export fortsätter med: "Om alla fabriker levererade varor med samma kundservice som Nyköping så skulle livet vara mycket lättare för dem." De avslutar tackbrevet med att det kan bli aktuellt med fler order i framtiden, men det är inte många order som är lika stora som ryss-ordern.

Helsingforsresan

Den 3 maj 1990 steg 250 Leverianer ombord på bussar med destination Värtahamnen i Stockholm.

Det var dags att ta del av den utlovade "bonusen". Om man uppnådde en viss effektivitetförbättring på fabriken skulle årsfesten förläggas till Helsingfors var det utlovat, och det gjorde man med råge.

Ny produkt — men ingen tillverkning i nyköpingsfabriken

Nu börjar de kompakta tvättmedlen göra sitt intåg på marknaden. Tyvärr får inte fabriken i Nyköping någon del i tillverkningen.

Det är Via Micro som lanseras i början av 1990. Det nya tvättmedlet tillverkas utan sulfat och med mindre mängd silikat vilket innebär att det används 35 procent mindre kemikalier till varje tvätt. Förutsatt att man följer doseringsanvisningarna!

Lanseringen av den nya produkten blir den största sedan Via TAED lanserades.

Export till England

Engelsmännen hinner inte med att tillverka sin motsvarighet till Via Micro och nyköpingsfabriken får förtroendet att hjälpa till med tillverkningen. Tvättmedlet som skall tillverkas i Nyköping heter Surf Automatic och har en lite annorlunda tillverkningsprocedur än Via Micro.

Det kan därför börja tillverkas ganska per omgående efter en del kompletteringar.

Utvecklingschef flyttar till Bryssel

Efter två år som utvecklingschef lämnar Eric Harris Nyköping för Bryssel i mitten av 1990. Hans nya arbetsuppgifter blir att på logistikavdelningen för Lever Europe undersöka det bästa och mest ekonomiska sättet att producera, förpacka och distribuera tvättmedel i Europa. Baserat på dessa undersökningar skall han sedan rekommendera det bästa systemet (fabrikerna) för den europeiska marknaden.

På en fråga hur han tror det kommer att se ut för nyköpingsfabriken i framtiden svarar Eric Harris: "Det är en svår fråga för mig att svara på efter bara två månader. Men som ni förstår har jag Sverige här i mitt hjärta på ett speciellt ställe."

Vilket ställe han menade är svårt att föreställa sig men något år senare var i varje fall fabriken i Nyköping nedlagd.

Sveriges bästa säljkår

1990 blir Levers säljkår vald till Sveriges bästa.

Samtidigt presenteras VIVO Stockholms tävling där 500 säljkårer deltagit i tävlingen. Bland de fyra vinnarna fanns Lever naturligtvis med och man fick motta både en fin prisbuckla och en check på 25 000 kronor.

Levers VD har ordet

"Vi måste utnyttja våra anläggningstillgångar mycket bättre och bli mer kostnadseffektiva." Detta sade VD Aart Weijburg 1991.

För de anställda som varit med i många år var det som en repa i en skiva. Det var precis vad alla VD före honom sagt.

Aart Weijburg fortsatte med att angripa tillverkningen och sade: "Vi har en alltför komplex tillverkning i förhållande till den volym vi tillverkar och säljer. Detta medför också att våra fasta kostnader, t ex kostnader för byggnader, maskiner, utrustning, vilka härrör från vår komplexa tillverkning, också är alldeles för hög."

Aart Weijburg tyckte egentligen att allting var dåligt och avslutade sitt orerande med ett för honom favoritordspråk: "Om du bara gör det du alltid gjort får du bara det du alltid fått." Tyvärr efterlevde han sitt ordspråk och lade ned fabriken i juni 1992 — det hade man ju inte gjort tidigare.

Demonstrationståg

Lördagen den 18 januari 1992 deltog cirka 500 personer i ett demonstrationståg från Lever-fabriken. Det var anställda, anhöriga, pensionärer och sympatisörer som protesterade mot det multinationella företagets planer på nedläggning av nyköpingsfabriken. Speciellt inbjuden att deltaga i tåget var en tidigare VD vid namn Rolf Lindman men han avböjde erbjudandet.

Nedläggning

Personalen får besked den 27 januari att styrelsen vid Lever AB fattat beslut om att tillverkningen vid nyköpingsfabriken skall upphöra den 1 juli 1992.

Styrelsen hade valt att följa företagsledningens rekommendation att upphöra med tillverkningen i Nyköping och i stället importera samtliga produkter från Levers övriga fabriker i Europa till en lägre kostnad.

Den "svenska företagsledningens" beslut kom naturligtvis på order från "husbondens röst" i ett styrelserum beläget i Bryssel. Det var en passificerad ledning i Sverige som överygade varann om att det mest lönsamma var att lägga ned tillverkningen i Nyköping.

✧ ✧ ✧

I Södermanlands Nyheter stod att läsa följande1992: "Ärligt talat. Tvingar man en fabrik som Lever att gå i graven, så får man en fläck på sitt rykte, en fläck som inte går att tvätta bort med Via tvättmedel."

Grundmaterialet till denna historik är hämtad från och ur följande källor:

- ◊ Dokument från Sunlights historiska arkiv genom handboksförteckning.
- ◊ Material från Sunlights numera nedlagda museum angående produktstarter m m.
- ◊ Historik från Informationsavdelningen i Stockholm.
- ◊ Tidningsklipp samlade genom åren 1952-1992 genom Sunlights försorg.
- ◊ Material hämtade ur dagstidningsartiklar från år 1900- genom biblioteket i Culturum.
- ◊ Intervjuer och kontakter med anställda och före detta anställda.
- ◊ BUBBLAN: Tidskrift för personalen vid Sunlightbolagen år 1947-1959.
- ◊ UNISONT: Tidskrift för Unilevers personal i Sverige år 1960-1992.
- ◊ AKTUELLT: Informationsblad för Unilevers personal i Sverige år 1960-1970.
- ◊ DETERGENTEN: Information för Sunlight/Lever och Suma/Leverindus personal i Nyköping åren 1971-1992.

Från Jubileumstidskrifterna:

- ◊ Port Sunlight News No 3, March 1938 Jubilee Number 1938 50 Year.
- ◊ AB Sunlight 1911-1961 50 år.
- ◊ Sunlight i våra hjärtan 75 år, 1986.
- ◊ Sagan om tvålen i Nyköping, 1986.

Från olika broschyrer och tidskrifter

- ◊ RENT: Informationsbroschyr 1957.
- ◊ SUNLIGHT: En presentation 1975.
- ◊ Sunlight produkthistorik 1976.
- ◊ Produktinformation 1979.
- ◊ Sunlight laddar för morgondagen 1984.
- ◊ Allmän Policy: För företag tillhörande Svenska Unilever Förvaltnings AB.
- ◊ Detta är svenska Unilever 1978.
- ◊ Fackliga broschyrer.

Ett STORT TACK till Lever AB för upplåtande av lokaler och tillgång till material vilket gjort det möjligt att genomföra detta projekt.
Ett lika STORT TACK till Nyköpings Hembygdsförening som varit behjälplig på många sätt och då särskilt till Lennart och Brita Ekholm.

Av

Martin Karlstein

Jörgen Lundqvist

År 1995

Följande Sunlight-produkter har tillverkats i nyköpingsfabriken:

1925 Sunlight tvål (tvättvål)
Lux Tvålflingor
Rinso Tvålpulver
Lobol Tvålspån (storförbrukare)
Vim skurpulver

1929 Lux toalettvål

1932 Lux toalettvål (nyintroduktion)
Sunlight tvålflingor

1935 Fylgia kristallsåpa

1936 Radion tvättpulver

1937-38 Sunlight handtvål, citrontvål
Söderns rosor (tvål i skyltkartong)

1939 Omo blötläggningsmedel
Tillverkning av Suma-produkter se sid 16

1941 Gefiontvål

1942 Gefionsåpa (paketerad)

1944 Special tvålpulver
Gefion tvålflingor

1945 Rinso tvättpulver (nyintroduktion)

1948 Radion tvättpulver (med Solium)
Pepsodent tandkräm (med Irium)

1950 Klara disktvättpulver

1951 Sampo flytande diskmedel
Bris tvål
Bris rakcreme

1953 Surf (syntetiskt tvättmedel)

1954 Lita tvättpulver (blått)

1956 Fix rengöringsmedel (rund gul burk)
Tillverkas alla Vinolia-artiklar se sid 38

1957 Via syntettvättmedel (för maskintvätt och med löddersignal)

1959 Rasker flytande rengöringsmedel

1960 Lux flytande disk och rengöringsmedel
Extra tvättmedel

1961 Rondo allroundmedel

1962 Lita pastell
Rang tvåltvättmedel
Super-Radion (syntetiskt)

1963 Comfort sköljmedel
Sun maskindiskmedel
Sun spolglans
Presto tvätt-tabletter
Klara flytande diskmedel

1964 Dual golvrengöring (rengör och polerar)

1965 Lux-tvålen i ny form och i pastellfärger
Corall tvättmedel för färgade kläder
NYA Via med djupeffekt

1966 Bio-Luvil blötläggningsmedel
Lux diskmedel (med Dermanil)

1967 Dav skönhetstvål

1968 Sunlight maskintvättmedel

1969 Sunlight flytande diskmedel

1970 Vim flytande allrengöringsmedel

1973 Andy rengöringsmedel utan ammoniak
Shield marmorerad tvål
Tvätta maskintvättmedel
Tvätta diskmedel
Tvätta maskindiskmedel
Tvätta sköljmedel
Tvätta allrengöringsmedel

1974 Klara mint diskmedel

1975 Sunja flytande skumbad

1976 Klara citron diskmedel

1978 Andy rengöringsmedel (tjockflytande)

1981 NYA Surf
NYA Bio-Luvil

1982 Via TAED

1983 Lux toalettvål i 10-pack för KF

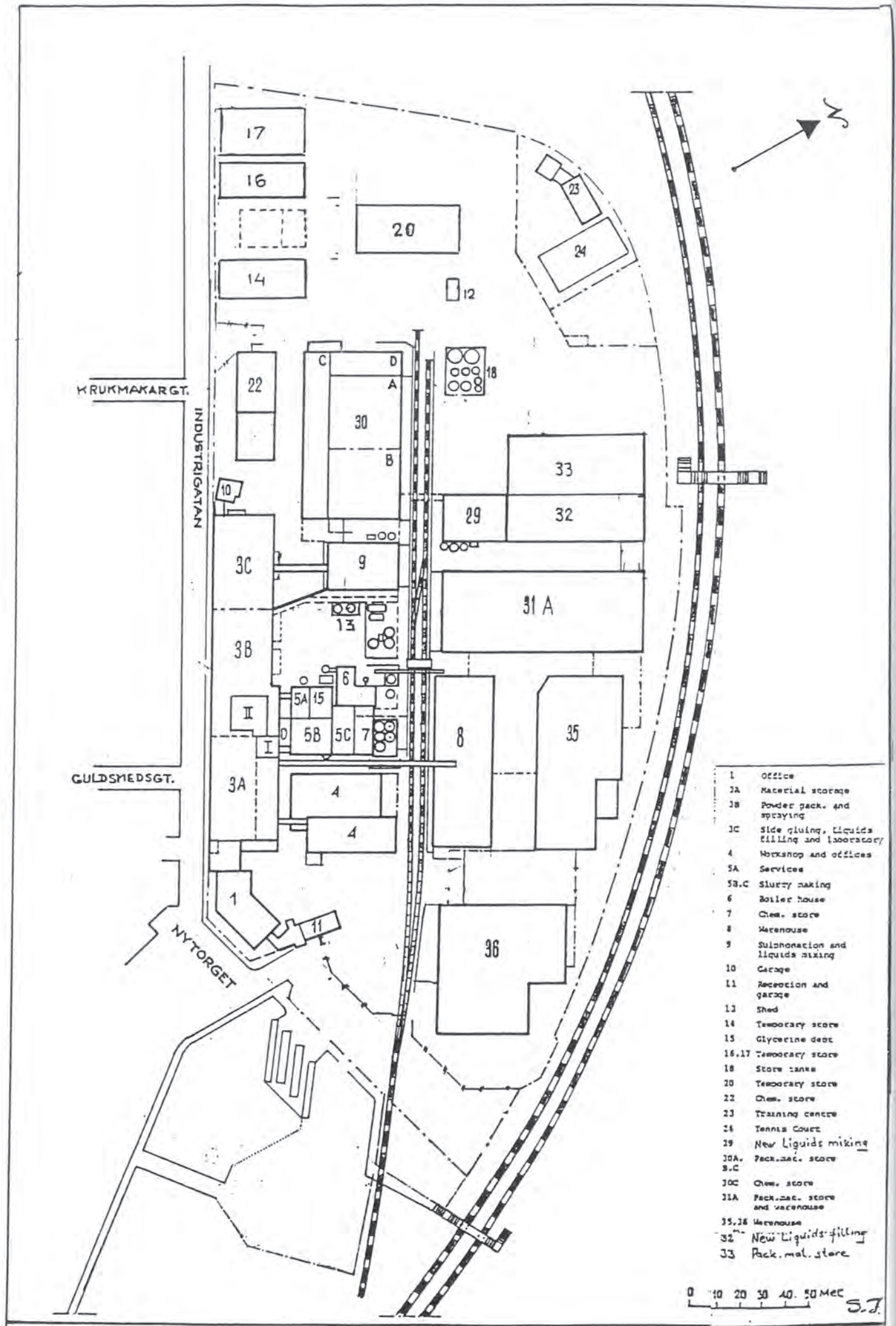
1984 K-Surf (koncentrerat tvättmedel)

1986 Exporterade produkter till Danmark:
Vim rengöringsmedel
Snevit tvättmedel
Omo TAED tvättmedel
Elida shampo
Timotei shampo

1987 Exporterade produkter till Finland:
Vim rengöringsmedel
Coral tvättmedel
Surf tvättmedel

1989 Comfort sköljmedel (nylansering)
LV tvättmedel för ömtålig hy
Tvätta bastvättmedel utan blekmedel
Exporterade produkter till Ryssland:
Suno tvättmedel

Dessutom har i Sunlight-fabriken tillverkats ett stort antal olika produkter åt bl a Suma/Leverindus under 50 år.



LEVER AB FABRIKSTOMT SKALA 1:2000