

mängen

NR
2-1977

LÄTT BLANDAT FRÅN BRUKEN

KOSTA, BODA, ÅFORS, JOHANSFORS



OMSLAGSBILDEN

Med anledning av omslagsbilden vill jag berätta litet om ormbunkar i allmänhet och ormbärken och dess användning inom glas-hanteringen för länge sedan, i synnerhet.

I en gammal bok om blomsterspråk på Nybro Stadsbibliotek kan man läsa att ormbunken betyder: "Den fin-känslighet jag läser i ditt väsendes inre, vill jag vårda såsom den dyrbaraste skatt."

På väg ner till soptippen i Boda går man förbi ett par gamla skjul. Bräknebodarna kallas de och användes förr till att lagra stora mängder torkad bräken i. Det packade man sedan under året glaset i, istället för träll som vi använder idag.

Barnen i Boda hjälpte mig några dagar i somras att plocka bräken till att packa unikt glas i. Det fanns gott om dem så det gick fort och lätt.

Det är ett bra material att packa i. Vi har provat det med både skålar och vaser. Dessutom ser det naturligt och trevligt ut.

Tänker ibland på hur många träd som skall tuggas söndertill alla de hundratals balar med träll som våran koncern och andra årligen gör av med..

-Tänker på alla barn och ungdomar som skulle kunna få en både stärkande, nyttig och lönande sysselsättning med att plocka bräken...

-Skall vi prova nästa sommar?

Du som vet mer om gamla glasbrukstider, skriv till MÄNGEN. Berätta vad du vet om ormbärken, hur den användes, historiska fakta eller historier.

I gengäld sänder dej MÄNGEN en signerad ormbunkstavla. Vi möts i Boda

Carl

MINUTER BLIR MILJONER

Stämplar du in och ut i rätt tid?

Utnyttjar du hela arbetstiden utan extraraster?

Det är inga oväsentliga frågor till de anställda i Kosta Boda, det visar den lilla sifferövningen härnadan.

För tidig utstämpling i hyttorna motsvarar c:a 3,5 årsarbetare. Vi har dock grundad anledning anta att vid 10 minutersrasterna försvinner minst 5 min./dag och dessutom ytterligare tid före ovan angivna stämplingar.

Vid hela företaget torde minst 15 min/man och dag försvinna i genomsnitt. Det blir nära nog 1,5 arbetsvecka per man och år. Totalt för samtliga c:a 900 veckor vilket motsvarar c:a 20 man. Alltså en extra lönekostnad om över en million kronor.

Detta är dock bara lönekostnaden. Till denna bör läggas produktionsförlusten vilken motsvarar cirka tre miljoner kronor.

Det är således ett anseeligt belopp som försvinner på grund av att personalen icke håller de avtalsenliga tiderna. När nu siffrorna talar om vad detta kostar är det vår förhoppning att varje person arbetar den avtalsenliga tiden och genom detta bidrar till företagets lönsamhet och slutligen till den egna tryggheten.

Vi är medvetna om att många personer arbetar hela den avtalsbundna tiden, men alltför många utnyttjar tiden väsentligt sämre än vad genomsnittet anger.

PRESS-STOPP-P STOPP-PRESS-ST

Kosta-Boda får ny VD

Erling Karlström, 41-årig, varande inköpschef på NK, anställdes från och med den 1 april 1978 som ny VD för Kosta Boda AB och ersatte vid beskäft 1978/79 VD:n.

Erling Karlström, född 1937 och utbildad, arbetade 1962-68 inom NK, 1968-70 var han ekonomistyrning i SCA-Rosenkrantz AB och 1970-72 chef för NK:s varuhus i Malmö. Från 1972 är Karlström inköpschef vid NK-direktatets huvudkontor i Stockholm.

Resande verkställande direktör vid Kosta Boda AB, Erik Rosén, kommer att ingå i direktoratet för Kosta Boda AB. Utöver Erling AB med ansvar för central produktutveckling och marknadsföring har koncernen utländska skidbyråer. Skidbyråer till Erik Rosén har byråer utstationerade till Japan, Sverige, Japan och Australien.



Erling Karlström, ny VD på Kosta Boda

Kosta-Boda: NK-man vice VD

Erling Karlström, inköpschef på NK, blev 1 april 1978 vice VD vid Kosta Boda AB och ersatte vid beskäft 1978/79 VD:n.

Karlström, född 1937 och utbildad, arbetade 1962-68 inom NK, 1968-70 var han ekonomistyrning i SCA-Rosenkrantz AB och 1970-72 chef för NK:s varuhus i Malmö. Från 1972 är Karlström inköpschef vid NK-direktatets huvudkontor i Stockholm.

Det är nu alltså klart med en efterträdare till mig som VD för Kosta Boda AB. Han heter ERLING KARLSTRÖM, är 41 år och har för närvarande inköpsdirektör för NK Stockholm.

Han börjar som vice VD den 1 april 1978 och skall bli VD vid årsskiftet 1978/79. Karlström har träffat medlemmar av våra fackliga organisationer, som har tillstyrkt utnämningen.

Jag är förvissad om att vi har fått en bra lösning på problemet att finna en efterträdare till mig. Jag har velat lämna min befattning på grund av vissa hälsoproblem samt för att det är nyttigt för företaget att en yngre och mera oförbrukad kraft övertar ledningen av företaget. Avsikten är att jag efter VD-skiftet skall ingå i Upsala-Ekebys direktion och bland annat ansvara för koncernens marknadsförings- och produktutvecklingspolitik samt för de utländska dotterföretagen.

Jag räknar därför med att bibehålla en viss förbindelse med glasbruket, vilket gläder mig efter mer än trettio års spännande och rolig kontakt med glasbrukens personal och problematik.

Erik Rosén.

ERIK ROSÉN:

Utvecklingen i glasbranschen har i år starkt påverkats av konsekvenserna av en vikande marknad för det handgjorda glaset. En väsentlig del av den svenska glasindustrin har kommit i akuta svårigheter med nedläggningar och reduktion av den totala produktionsvolymen som följd. Detta har förutsetts i en statlig utredning om glasindustrins problem som presenterades i slutet av förra året i vilken en neddragning av produktionsvolymen motsvarande cirka 500 man ansågs vara nödvändig för att få balans mellan utbud och efterfrågan.

Förhoppningen är nu naturligtvis att denna smärtsamma förändring skall resultera i en struktur och volym på industrin som ger förutsättningar att nå tillfredställande resultat och därmed garantera sysselsättningen.

KÖPMOTSTÅND

Vi har ej undgått att känna av köpmotståndet på marknaden. Försäljningen i detaljhandeln har varit särskilt dålig under andra kvartalet vilket återspeglas i vår orderingång. Våra återförsäljare inom landet har svårigheter att behålla samma försäljningsvolym som under fjolåret och dessutom torde förskjutningen av försäljningen i

riktning mot importerat glas att ytterligare ha accentuerats.

Vårt marknadsprogram för Sverige är mycket ambitiöst och omfattar en ökad annonsering, aktiviteter i affärerna och introduktion av ett stort nyhetsprogram. Vi har skäl att tro att vi har behållit vår marknadsandel i de svenska butikerna och det uppnådda försäljningsresultatet kan anses tillfredställande under föreliggande omständigheter.

EXPORT

Vi har kunnat glädja oss åt väsentliga försäljningsframgångar på våra stora exportmarknader i synnerhet USA och Västtyskland. Det under fjolåret etablerade dotterföretaget i USA har utvecklat enligt planerna och Kosta Boda har genom annonsering och andra aktiviteter i USA fått en väsentligt bättre marknadsäckning och ett alltmer välkänt produktnamn.

I Australien har man stora ekonomiska bekymmer och den australiensiska dollarn har devalverats med 15 % under våren, med en 30 %-ig prishöjning på våra produkter som följd. Vår planerade försäljningsvolym har därför ej kunnat hållas. Aktiviteten i marknadsföringen har därför ökat.

DOTTERFÖRETAG

Sedan april månad sköter vi själva försäljningen i Frankrike genom ett nybildat dotterföretag. Resultatet av denna satsning bör visa sig nästa år. Redan under hösten kommer dock en annonskampanj för Kosta Boda att genomföras i välkända franska tidningar med stöd av Sveriges Exportråd.

I Schweiz har vi bildat eget dotterföretag. Försäljningen övertas den 1 oktober i fullt samförstånd med vår gamle agent, Pifster S A.

Den totala exportutvecklingen under 1977 kan betecknas som god och vi skönjer nu resultatet av flera års stora satsningar på flera av de viktiga exportmarknaderna. Resultaten har dock försenats och försvårats genom ekonomiska kriser som har drabbat bl. a. England, Japan och Italien. Nu bör den svenska devalveringen bidra till en bättre konkurrenssituation och därmed stödja en ökad försäljning på export.

PROFESSIONELL MARKNADSFÖRING

Kosta Bodas marknadsföring utomlands torde nu i stort kunna betraktas som professionell och effektiv.

Genom vår nya hytta i Kosta hoppas vi att få väsentligt mindre kassation och möjligheter att utveckla produkter som vi tidigare ej kunnat tillverka med tillfredställande ekonomiskt resultat.

Denna investering är en stor satsning under mycket svåra konjunkturförhållanden men visar också att man har förtroende för framtiden.

Stasningen på export i form av egna bolag och andra åtgärder samt investeringarna på den tekniska sidan, bl. a. den nya hyttan i Kosta bör ge en stark bas för den framtida utvecklingen inom vårt företag

NYA SAMARBETSFORMER

Samtidigt sker en omställning i samarbetsformerna i vårt företag som följd av bl. a. nya lagar och utvecklingen i samhället. För att denna förändring skall ge det positiva resultat som avses, krävs att alla känner sig delaktiga i företagets verksamhet och tar ett självständigt ansvar och på ett positivt sätt söker bidra till att lösa aktuella problem

Vi måste definitivt uppnå en bättre känsla för kvalitet inom produktionen, få mindre kassation och bättre utnyttjande av arbetstiden, genom att börja och sluta i enlighet med godkända avtal. I detta avseende har en försämring inträffat under senare år vilket blir dubbelt kännbart för företaget p.g.a. de högre arbetslönerna och en allt kortare arbetstid per år.

Samtidigt har investeringskostnaderna i anläggningar etc. blivit allt större och måste utnyttjas under längst möjliga tid för att bli räntabla. Vi måste alltså alla ha ett stort gemensamt intresse av att fastlagda arbetstider hålles av alla.

ALLAS ANSVAR

Utvecklingen i samhället och industrin innebär ju att ansvaret flyttas allt längre ned i organisationen och fördelas på flera människor. Detta för att öka motivationen i arbetet och ge förståelse för de ekonomiska förhållanden som gäller för verksamheten.

Låt oss hoppas att det också leder till en samhörighetskänsla i företaget för att på bl.a. denna grund klara oss igenom de stora svårigheter som nu skakar glasindustrin såväl som den svenska ekonomin och näringslivet i sin helhet.

Det går om vi hjälps åt!

REDAKTIONEN

Redaktör Ove Alström
Redaktionskommittén
Eivor Arvidsson
Bernt Axelsson
Hans Israelsson
Pat Johansson
Gunilla Persson
Tommy Ragnarsson

Ansvarig utgivare
Erik Rosén

MÄNGEN ISSN 0345-8261

Mängen Presenterar:

Specialektorn

Alla känner vi till BODA SMIDE, NOVA och SHOP. Tillsammans utgör de specialektorn. Efter Kosta Lampans försäljning har det skett en del förändringar i specialektorns organisation. Här bjuder vi på en snabbpresentation av människorna i Specialektorn.

BJÖRN BERGQUIST, 37 år, som närmast kommer från Hans-Agne Jakobson AB där han varit exportchef, är produktchef med ansvar för marknadsföring och produktutveckling på Boda Smide. RALPH THEANDER, 41 år, är försäljningschef för Boda Nova och Boda Shop och svarar för marknadsföringen och produktutvecklingen inom dessa avdelningar. LARS-ERIK BILLING, 31 år, är produktchef för Boda Nova och Boda Shop med ansvar för anskaffningsdelen. Han kommer närmast från Volvo, där han varit inköpschef.

GUNILLA PERSSON, 26 år, är sektorns sekreterare i Kosta

Boda Smide, Nova och Shop har tre säljare i landet. CLAES-GÖRAN JUHLIN, 34 år, är palcerad i Stockholm med ansvar för Östra Distriktet. Han har tidigare varit säljare vid Ävikens Metall och Finessbolaget.

LARS W ANDERSSON, 38 år, efterträder Kenneth Odenbratt i Göteborg, med ansvar för Västra Distriktet. Han har tidigare varit säljare inom den kemisk-tekniska sektorn. JAN HAYMAN, 27 år, placeras på Södra Distriktet, där han efter hand tar över efter Nils Tenglid, som övergår till en halvtidstjänst med placering på utställningen i Malmö. Jan kommer närmast

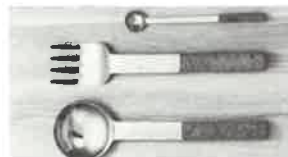
från Frionor där han har bearbetat dagligvarusektorn. Orderkontorister har specialektorn också. I Boda finns SÖREN JOHANSSON, 29 år. Han tar hand om order till Boda Nova och Boda Shop. JENNY ROBSON, 25 år, finns i Kosta med samma uppgifter som Sören fast för Boda Smide.

NYHETER FRÅN BODA NOVA

Sedan lång tid har Signe Persson-Melin arbetat med eldfast glas och blankförmicklat nät. Nu har det resulterat i en serie som består av te- och kaffekanna, varmdrycksglas, sockerskrin och gräddkanna.



Av samma designer finns nu också serveringsbestick i stål med korkhandtag samt en Irish Coffee sked. Allt i den mjuka varma stil som kännetecknar Signe Persson-Melins design.



Mikael Björnstjerna har kompletterat sin välkända serie treanchérbestick, ostkniv etc. med en ny smörkniv som har ett mjukt blad samt en tandad brödkniv.

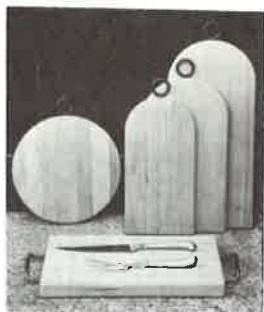


BODA SHOP NYTT

Det finns också några nyheter att rapportera från Boda Shop. Rolf Sinnemark har gjort en serie gjutjärnsgrytor med trähandtag.



Från Carl Kihlbergs ritbord har man tagit fram en del



skärbrädor med handtag i järn. Materialet är bok och skärbrädorna är lätta att hänga upp. Carl har också ritat ett nytt tranchérbestick, som säkert blir uppskattat.



HÖSTNYTT FRÅN BODA SMIDE

Under året har Signe Persson-Melin knutits till designkåren. Hon har skapat en ny serie med namnet Stina. Den består av ljusstakar och ljuskrona i kombinationen bokträ och rent järn.



Både Bertil Vallien och Rolf Sinnemark har kommit med var sin serie i den traditionella typen av smide.

Rolf har dessutom, liksom Bertil, svarat för framtagandet av takkronor med kombinerat elektriskt och stearinljus.



KOSTA: VANNA III

I skuggan av hyttbygget i Kosta har det byggts en ny vanna i den gamla hyttan. Vanna III är en ganska djärv satsning, skriver prodchefen Stig Rasmusson här nedan. Det är en vanlig dagvanna försedd med en "feeder", (ungf. matärränna) som gör att anfangningsmomentet försvinner. En världsunik konstruktion, såvitt Mängen vet.

Den nya vannan skall ersätta de gamla vannorna I och II. Ettan släcktes redan vid årsskiftet och Tvåan är nu i mycket dålig kondition och skall släckas så snart Trean kommit upp i hygglig kapacitet. Problemet med att ansluta en feeder till en dagvanna hänger samman med att glasnivån sjunker alltefter uttaget, på samma sätt som i en degel. Det sker således ingen kontinuerlig påfyllning som i en kontinuerlig vanna.

I feedern måste nivån vara konstant under hela den tid man tar ut glas. För att uppnå detta har vi själva här i Kosta tagit fram en anordning, en ventil som håller nivån konstant i feedern.

Vannan har nu provkörts under ett par veckors tid och vi har haft en del problem. Den nya ventilen har dock fungerat i stort sett bra

och vi ser nu att principen tycks vara riktig.

Däremot har vi haft en del oväntade problem med pressar och annan utrustning vi köpt från en engelsk leverantör. Vi har upptäckt många brister och har ännu en viss intrimning kvar att göra där.

Efter att ha haft en viss produktion igång kan man konstatera att kapaciteten är mycket hög. Vi bedömer att utrustningen kommer att fungera tillfredställande. De höga målsättningar vi hade vid projekteringen bör vi kunna uppnå.

Det vi i första hand vinner med den nya vannan är att det tunga och slitsamma jobbet med iläggning till pressar och centrifuger, som körs i anslutning till denna vanna, försvinner. Glaset rinner från feedern ner på pressplattat direkt i lagom stor mängd. Ett av de tyngsta jobben ersätts nu av mekaniska hjälpmedel.

Hela anläggningen blir betydligt enklare att automatisera än när man kör manuellt. I färdigt skick räknar vi med att personal behövs endast för att ta glasartikeln från pressplattan och placerad den på sjunkformen. Därifrån plockas den automatiskt till ett band för transport ill kylröret. Också att

plocka in glasföremålen i kylröret räknar vi med att kunna automatisera.

Den nya anläggningen kommer inte att köras kontinuerligt. Den kan stannas precis som en vanlig dagvanna.

En speciell arbetsgrupp som arbetar med forskning och utveckling inom glasindustrin har tagit upp detta projekt. Man anser det mycket intressant och vill undersöka huruvida densamma principen kan tillämpas på ett högkvalitativt glas. Om det är möjligt kan man undvika skiftgång.

Den nybyggda anläggningen är avsedd för samma typ av produktion som vid våra andra vannor. Kravet på glas kvaliteten är inte lika hög som vid vannan i den nya hyttan.

Ännu återstår en hel del arbete innan den nya anläggningen fungerar tillfredställande, men vi hyser gott hopp om att det kalkylerade resultatet skall uppnås.

Turistsommaren som var...

Den gångna sommaren har visat hur populärt det är att besöka glasbruk. Turisttillströmningen har varit mycket god vid alla våra bruk.



KOSTA

Flest kunder och turister har som vanligt Kosta Glasbruk haft och däribland ett ökat antal från England, Frankrike och Tyskland. Guidningen i Kosta har varit flitigt utnyttjad och de fem guider som funnits till hands har haft fullt upp att göra. Den nya stilfulla turistshopen har varit den största attraktionen och där har även kommunen haft sin

turistinformation. Försäljningen har slagit alla tidigare rekord. Även utställningen i Kosta har genomströmmats av turister, vilka lämnat endast lovord om den nya utformningen, som de olika konstnärerna hjälpt till med. Muséet Gamla Kosta har som alltid varit uppskattat, där man kan se glas från 1700-talet till början 1900-talet, hantverk av skilda slag, se brukskårens 100-åriga verksamhet, samt beskåda den gamla järnvägen Kosta-banan.

BODA

Boda Glasbruk har den gångna sommaren försökt sej på att hyra ut cyklar, tyvärr har inte detta slagit väl ut, kanske beroende på för litet information. Man kan nog också skylla på den regniga sommaren. Däremot har smedjan livligt beskådats av besökare, som med ens tycker sej vara förflyttade ett halvt decennium tillbaka i tiden. Att se hur det hårda materialet hamras ut och böjs till olika former är helt fängslande. De olika försäljningsstäl-

lena har besökts av tusentals turister och kunder, som älskar att gå omkring i de olika "stugorna".

ÅFORS

I Åfors startade man på försommaren en drive för kanotuthyrning. Det blev väldigt populärt och de många nybörjare som vågade sej ut på Kårahultsjön, säger sej ha upplevt något helt fantastiskt, vad gäller natur och fridfullhet. Många var det som blev helt begeistrade av denna form av friluftsliv. De kommer säkert tillbaka! "Fina Stugan" i Åfors har efter förra årets försöksår, blivit en fullträff. Tydligt är det motiverat med ett försäljningsställe av udda och unikt glas och keramik. Turisterna har köpt!

JOHANSFORS

Johansfors det vackra, vid Lyckebyåns vatten, har upplevt en verklig turistsommar. Idrottsföreningen har ordnat med kaffe- och läskförsäljning och eftersom det för övrigt inte finns någon matservering e.d. där, har det verkligen slagit väl ut. Trädgårdsmöbler har anskaffats och där han kunderna kunnat sitta och avnjuta sitt kaffe och beundra den vackra omgivningen. Mycket uppskattat! I Johansfors hade man också inför säsongen dammat av kristall-muséet, innehållande verkliga prov på gott hantverk. I muséet är det en upplevelse att se dessa idag unika och oersättliga glasföremål.



PRESS-STOPP-P
STOPP-PRESS-ST

...OM SKRUV OCH MÅLERÅS- KÖPET

Efter KRONABRUKENS konkurs i maj månad började en intensiv aktivitet från konkursförvaltarnas sida för att finna en ny ägare. Myndigheter av olika slag har därvid mycket aktivt deltagit i detta arbete. Dels därför att ingen köpare kunnat förvärva bruken utan statens finansiella medverkan och dels därför att man från det allmännas sida ville få en för glasbranschen totalt sett strukturellt riktig lösning. Vi tillfrågades mycket tidigt om vi var intresserade, men uttalade stor tveksamhet med tanke bl.a. på grund av våra engagemang i de fyra glasbruk som redan finns inom Kosta Boda och det stora sociala ansvar som följer därav. Vår egen fackliga organisation hölls informerad och tillstyrkte

företagsledningens bedömning.

Vi utsattes dock efter semestern för ett allt hårdare tryck från det allmännas sida för att positivt medverka till en lösning som kunde säkerställa selsättningen åtminstone i Skruv och Målerås. Efter långa och på slutet mycket intensiva förhandlingar, där även industriministern var part, träffades en överenskommelse. Tyvärr endast några dagar innan konkursförvaltaren avsåg att stoppa driften vid de två berörda glasbrukena. Vår personal inom de olika ledningsfunktionerna fick därför allt för kort tid på sig för att praktiskt genomföra affären och övertagandet. Detta har inneburit en mycket stor arbetsbelastning för alla berörda, men nu efter några veckors ägande kan man konstatera att vi organisatoriskt och tekniskt har grepp om situationen. På grund av den utdragna konkurstiden har marknadsituationen på Royal Krona-brukens produkter väsentligt försämrats och produktutvecklingen har legat still. Inom försäljning och produktutveckling måste nu

därför mycket snabba och kraftfulla insatser göras för att vända på utvecklingen och återställa förtroendet i marknaden. Kontakterna med de fackliga organisationerna och personalen i Skruv och Målerås har varit mycket positiva och vi hoppas nu att vi med en helhjärtad insats tillsammans skall lyckas med den svåra uppgiften att få vår del av den gamla Royal Krona-enheten lönsam och livskraftig igen.

Skruv och Målerås kommer juridiskt sett att ägas av ett nybildat helägt dotterbolag kallat ROYAL KRONA GLASBRUK AB och helt samordnas, administrativt, ekonomiskt och tekniskt med moderföretaget.

Däremot kommer Royal Kronas varumärke och en speciell kollektion att bibehållas och skall marknadsföras av en i Skruv lokaliserad försäljningsavdelning varvid dock en samordning naturligtvis skall ske med marknadsavdelningen i Kosta.

Alla anställda i Skruv och Målerås hälsas hjärtligt välkomna till Kosta Boda AB och vi ser fram emot ett trevligt och förtroendefullt samarbete.
Erik Rosén

FARTEN • FOLK I FARTEN •

Genja fixar

Flicka från Kosta

**Europamästare
i glaskonst**



Konstnär Bertil Vallien och snickaren Lars Larsson har vid de detaljer av konstverket som kommer att pryda televerkets nya kontor i Malmö i bakgrunden den flygande figuren som symboliserar "Budskalet".

**Televerkets Malmökontor ska
prydas med konst från Boda**



Någon här grenen spelglas ska så småningom bäras efter svensk modell i Swaziland. Längre vid den nya glasbrytningen blir de (fr.v.) Dennis Ivarsson, Marie Höglund och Ola Höglund.

Söndagen den 21 Augusti 1977 • EXPRESSEN

**Svenskar lär
swaziländare
blåsa glas**

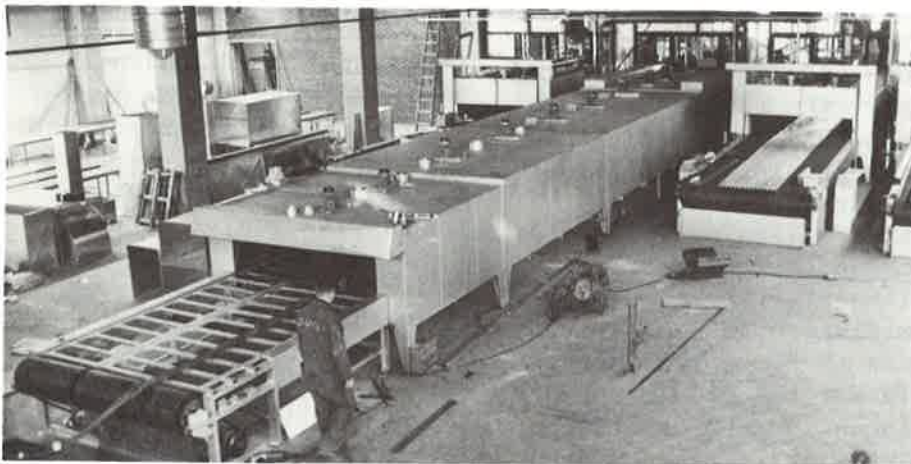
Av INGE GAMMING

VÄRBERG (Expressen). Vi åker till Swaziland i början av nästa år. Säger Bo Aspling, 35, lärare på skolan i Örebro.

Totalt ger Sverige genom Boda Swaziland bistånd med tio miljoner kronor om året. Produktionskostnaden kommer att bli högre än tidigare, en del prydglas och krusar till ett beteckningslösa säger Aspling.

Massmedierna uppmärksammar ofta Kosta Bodas produktion och människorna bakom. De här klippen berättar om uppmärksamheten för Ann Wärrffs "Coburgpris", som delas ut för bästa moderna glaskonst i Europa. Om Bertil Valliens konstverk "Budskalet" utfört på Boda av konstmedlen Lars Larsson och snickaren Ove Karlsson. Det högra klippet förtäljer om de blivande glaslärarna i Swaziland, Bo Aspling med sina förra elever Ola Höglund med hustru Marie samt Dennis Ivarsson. Ola är son till Erik och de tre sistnämnda arbetade innan glasskolan på Boda Glasbruk.

KOSTA: HYTTBYGGET



Den nya hyttan börjar nu se ganska färdig ut utvändigt. Detaljer saknas fortfarande i byggnaden och ännu kvarstår uppröjning, asfaltering o.s.v.

Inuti hyttan pågår en intensiv verksamhet med flera olika entreprenörers folk i gång. Där jobbar vagnmontörer från Frankrike, tyska montörer med mäng- och skärvutrustningen, som nu är klar för provkörning. Där finns också elektriker, ventilationsarbetare, rörmokare, folk från byggnadsfirman och även andra, tillfälligt inhyrda entreprenörer.

I stort är den utrustning som skall installeras i hyttan klar för montering, såsom nya hyttstolar, nya typer av invärmsningsugnar, piprullare, transportvagnar, mm. I månadsskiftet oktober november sker detta.

VANNAN

Vannan är färdigmurad, upptempererad och smältning av glas pågår. Just nu pågår också en del trimningsarbeten av brännare och andra instrument. Dessutom vissa kompletterande arbeten på både mekanisk- och elektrisk utrustning. Leverantören räknar med produktionsstart cirka 1 månad senare än beräknat.

KYL- OCH

GLASKAMMARUTRUSTNING

Kylrör och kylugnar står nu på plats men vissa mon-

teringsarbeten pågår fortfarande samt inkoppling av energiförsörjning och reglerutrustning. Dessutom pågår i samma utrymmen uppmontering av rullbanor och och annan utrustning för den glaskammardel som kommer att finnas i anslutning till nya hyttan.

SKÄRV- OCH MÄNGHANTERINGSSYSTEM

Anläggningen för mäng- och skärvhantering är uppmonterad och praktiskt taget helt klar. Här återstår endast intrimnings- och provkörningsarbete av anläggningen, vilket måste göras i samband med inkörningen av vannan.

SKORSTEN

30 meter över marken reser sej skorstenen. Det är en ganska imponerande syn på nära håll och den bjuder en fin utsikt från översta plattformen.

Skorstenen är konstruerad så att innerdelen i den är avsedd för avgaserna från vannan, medan det finns ett mellanrum mellan yttermanteln och den inre delen av skorstenen i vilket ventilationsluften kommer att passera.

UNDERVÅNINGEN

I våningen under hyttplanet finns personalutrymmen samt utrymmen för mekanisk verkstad, för maskinutrustning och för viss hjälput-

rustning för vannan. Här är också en stor del av mängthanteringssystemet placerat, bland annat skärvkrossen samt vissa fläktar och dylikt för vannans drift. Här finns den stora anfangsmaskinen som levererats från Frankrike och är en verkligt imponerande maskin, cirka 3 meter hög och ungefär lika stor i diameter, den kommer att sättas på plats snart. Personal- och övriga utrymmen i undervåningen börjar nu anta form och man börjar kunna se hur det hela skall se ut. Även här råder en hektisk verksamhet med rörinstallationer, byggnadsarbete o.s.v.

TIDSPLANEN

Hittills har vi i stort sett lyckats hålla den uppsatta tidsplanen. Vi är visserligen cirka 1 månad försenade, men detta får anses som en mycket liten förskjutning med hänsyn till det pressade tidsprogram som vi satte upp vid projekterings början. Alla inblandade företag såväl som vår egen personal har gjort en helhjärtad insats och verkligen offrat sig för projektets genomförande inom beräknad tid.

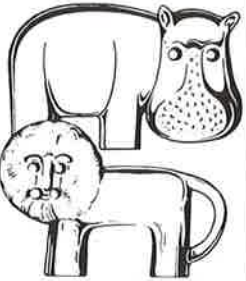
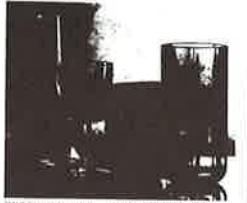
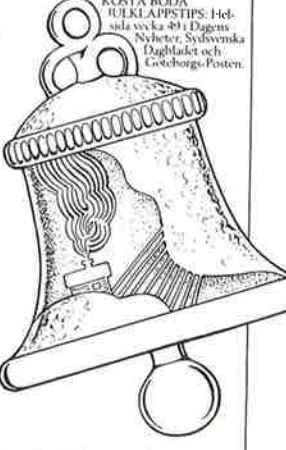
PRODUKTION

Det blir nu en mycket spännande period som ligger framför oss då vi ska börja starta upp vannan. Det kommer att bli mycket intressant att se hur glas kvalitén från den nya vannan blir, när den väl stabiliserat sig. Det gäller också att snabbt komma igång med produktion och här måste vi tänka i nya banor på många områden, bl.a. planeringsmässigt.

Jag är övertygad om att alla inblandade parter kommer att göra sitt yttersta för att uppnå en så kort inkörningsperiod som överhuvud taget är möjlig.

Stig Rasmusson

HÖSTENS MARKNADSPROGRAM

AUGUSTI	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DECEMBER
 BODA FLOWER: 4-färgs hel sida i Husmodern nr 34-22/8.  BODA BUKETT: 4-färgs hel sida i Femina nr 34-22/8.	 BODA ZOO: 4-färgs hel sida i Året Runt nr 37-12/9, 4-färgs hel sida i Hemmets Veckotidning nr 36-5/9.  KOSTA KRISTALL: Anna Ehmers nya Royal, 4-färgs hel sida i Veckojournalen nr 39-27/9, Paul Hölz, 4-färgs hel sida i Femina nr 39-26/9, Ann Warffs Hårken, 4-färgs hel sida i Svensk Damtidning nr 39-27/9. EVERT TAUBE-SKÅL: Heltidsannons i Dagens Nyheter, Sydsvenska Dagbladet och Göteborgs-Posten 30/9.	 BODA SVAMPAR: 4-färgs hel sida i Svensk Damtidning nr 41-11/10, 4-färgs hel sida i Husmodern nr 41-10/10.  BERTIL VALLIEN, NY SEXKANTIG SERIE: 4-färgs hel sida i Damernas Värld nr 41-12/10, 4-färgs hel sida i Husmodern nr 42-17/10. Dukade bord Party, Druva och Garden - 4-färgs hel sida i Allt om Mat nr 14-19/10, Allt i Hemmet nr 12-19/10, Damernas Värld nr 43-26/10, Damernas Värld nr 44-2/11, Femina nr 43-24/10, Husmodern nr 43-24/10 och Husmodern nr 44-31/10. KOSKULL: Heltidsannons i Dagens Nyheter, Sydsvenska Dagbladet och Göteborgs-Posten 28/10.	  GLAS SOM LYSER: Svart/vitt uppslag i Svensk Damtidning nr 48-29/11, Rösterna i Radio nr 50-7/12 och Husmodern nr 49-5/12.	 KOSTA BODA BOKKLAPPSTIPS: Heltidsannons i Dagens Nyheter, Sydsvenska Dagbladet och Göteborgs-Posten. Detta är en helhjärtad satsning både på bredd och kvalitet! Populära produkter med säljsug! Attraktiva nyheter med stark profil! Vi vill visa med eftertryck att vi leder nyskapandet i svensk glasindustri. Vi vill visa att vi har de friskaste idéerna, att vi gör de dyraste satsningarna och att vi skapar de största succéerna. Men utan din hjälp i butiken kan vi inte klara oss. Och utan vår marknadsföring står du också slett. Låt oss tillsammans med optimism och framtidstro se hösten an. Det finns många tecken som tyder på att en stimulerande framgång är på väg. Satsa på vinnaren! Satsa på säljarens ömma från Kosta Boda! KOSTA BODA AB KOSTA BODA AB KOSTA BODA AB KOSTA BODA AB

GLASHYTTRAN.

"Glashyttan" kallas vår stora butiksställning i höst med ett verkligt omfattande skyltmateriäl som visar hur äkta glashyttor gör till. Tag kontakt med Kosta-Boda Marknadsavdelning -> Er du all hjälp och all information du behöver. Det lönar sig att satsa på "Glashyttan".

Här är Marknadsavdelningens program för hösten, fram till december.

I en stor trycksak, riktad till Kosta Bodas kunder glasbutikerna, berättas om hur vårt företag skall marknadsföra sina produkter månad för månad. Där kan man se vilka annonser som skall publiceras, i vilka tidningar och när. I god tid kan så butikerna förse sej med lager för kommande efterfrågan.

Marknadsavdelningen får arbeta med ganska lång framförhållning, kan man förstå. Hela kampanjen måste vara klar i mycket god tid för att allt skall stämma. På trycksakens baksida kan man läsa om ett par nyheter utöver det vanliga. Samlar-serier i glas! Det bli säkert en framgång.

TVÅ GODBITAR BLAND HÖSTENS NYHETER.



MINNESSKÅL ÖVER EVERT TAUBE!

I Kostas serie av "Limited Editions" kommer nu ett nytt mästerverk av Lisa Bauer. Det är denna utomordentligt vackra årsskål i kristall till Evert Taubes Minne. Den tillverkas i en upplaga på 175 exemplar. Varje exemplar är signerat och åtföljs av ett nummerat certifikat.

I fjol när det första verket i denna serie, Lisa Bauers Rosenskål, kom ut tog upplagan slut på rekordtid från bruket. Minnesskålen över Evert Taube har en ännu mera begränsad upplaga och blir troligen ännu mera eftertraktad av publiken.

Lisa Bauer har både formgivit och konstnärligt utsmicklat skålen. Att den är ett mästerverk kan du själv konstatera. Även om en bild naturligtvis inte kan ge rättvisa åt lyfter och skönheten hos en skål som denna.

På skålen finns fyra välkända Evert Taube-motiv. Det är Fritiof i Arkadien, Flickan i Havanna, Det byggdes ett skepp uti Norden och Oxdragsången.

De fyra bilderna sammanlänkas av blomstermotiv som också har anknytning till Taube. T.ex. Gullviva, Mandelblom, Kattfot och Blå viol. Skålen är naturligtvis bläst i äkta Kosta-kristall och driven för hand. Det har tagit två veckor för en mästergäver att arbeta in motiven i kristallen.

Inget motiv kan bli exakt lika från skål till skål. Varje gravör ger motiven sin personliga prägel. Därför kan man säga att varje skål, även om den ingår i en upplaga, är ett unikt konstverk.

Den är dessutom ett minne över en av Sveriges största skaldar genom tiderna. Och ett prov på vad svensk glaskonst kan presterar när den är som bäst.

Minnesskålen presenteras i en stor annonskampanj under hösten.



KOSKULL, KRISTALLSERVIS!

Koskull, glaset du ser här, har fått sitt namn efter en av Kosta Glasbruks grundare, baron Anders Koskull.

Glaset har varit i släkten ägo sedan slutet av 1700-talet.

I år tillverkar vi 325 glasserviser i denna fina gamla modell, med klassisk engelsk förebild. Serviserna består av 48 glas. Ett dussin av vardera rödvinglas, seltersglas, champagneglas och sherryglas.

De närmaste två åren tillverkar vi ytterligare 325 serviser per år. Allt som allt blir upplagan alltså på 975 serviser.

Varje glas är nummerat och servisen åtföljs av ett signerat certifikat.

Vi lämnar dessutom en kompletteringsgaranti under 15 år. D.v.s. skulle en kopare råka slå sönder ett glas lovar vi att tillverka ett nytt.

Till servisen hör ett vackert vitrinskåp i svarttonad ek. Eller om kunden så vill, ett bordsschack i samma material.

Koskull-servisen är en investering i det yppersta som svensk glaskonst kan presterar. Den har en omfattande gravyr och en mycket kvalificerad slipning.

Vi presenterar den i en stor annonskampanj under hösten.

LESSEBO HÄLSOVÅRD

GÖTHE GUSTAFSSON:

"Äntligen", kan vår personal i Kosta nu utropa! Verksamheten har startat vid centralen i Lessebo och många har säkert väntat på detta.

Redan i början av år 1973 hade ett antal av kommunens företag det första sammanträdet angående bildandet av en gemensam central för företagshälsovård. Det tog alltså nästan fem år innan verksamheten kom igång. Den största orsaken till detta var svårigheten att skaffa företagsläkare. Nu är detta löst och likaså är övrig personal på plats.

Vi hoppas nu att verksamheten, både den medicinska och tekniska skall svara mot förväntningarna hos både anställda och företag.

DR BENGT NORDAHL:

En kort beskrivning av företagshälsovårdens uppgifter och målsättning kan uttryckas så här:

-Att genom sina arbetsinsatser följa de förhållan-

Den som är
verkligt vänlig
blir aldrig olycklig
Den som är
verkligt vis
blir aldrig förvirrad
Den som är
verkligt modig
är aldrig rädd

CONFUCIUS



På bilden från vänster övre raden sekr. Yvonne Aronsson, Göthe Gustafsson, dr. Bengt Nordahl, samt i fr. raden sjukskötare Bo Ottosson och skyddsing. Inge Birkemalm.

den som kan påverka de anställdas hälsotillstånd och arbetsanpassning.

Målet är att i samråd med "konsumenterna" finna bästa sätt att utnyttja företagshälsovårdens resurser i planerings- och beslutsarbete för att skapa bättre arbetsmiljöer nu och i framtiden. Verksamheten skall styras i samarbete mellan arbetsgivare, arbetstagare och företagshälsovårdens representeranter.

MILJÖFAKTORER

Det blir allt tydligare att miljöfaktorer kan misstänkas vara orsak till besvär och symptom från kroppens olika organsystem. Det gäller i dag främst kemiska miljöfaktorer men även sådant som buller, klimat och belastning på rörelseapparaten.

Detta leder till att företagshälsovården har ett behov av att mäta både förekomsten och mängden av alla dessa faktorer. Provtagningar hos individen behöver kompletteras med tekniska mätningar av arbetsmiljön.

MEDICINSKA UPPGIFTER

En viktig uppgift är att delta i företagets utbildning av de anställda rörande medicinska problem samt ge råd till företag och anställda i så många sammanhang som möjligt.

Den medicinska delen av verksamheten får mycket

information om arbetsmiljöproblem genom kontakten med de anställda.

Våra sjukvårdande uppgifter skall komplettera och inte ersätta den offentliga sjukvården.

I förebyggande syfte utförs olika hälsoundersökningar för att få fram ett medicinskt underlag som vägledning för att åstadkomma en god arbetsmiljö och arbetsanpassning.

Häri ingår undersökningar i samband med nyanställning, riktade hälsoundersökningar av yrkeshygieniska riskgrupper, vid anpassningsstörningar etc. Kunskapen om arbetsplatsens förhållanden är väsentlig för företagshälsovården. Man medverkar med arbetsplatsundersökningar av olika slag, rutinbesök, arbetsfysiologiska mätningar, arbetskravsanalyser och med arbetshygienisk kartläggning. Tillsammans med den tekniska delen utvärderas resultaten som framkommit vid de tekniskhygieniska mätningarna.

Det är också viktigt att hålla ett nära samband med företagets planeringsfunktioner. Det sker oftast bäst i redan etablerade former exempelvis skyddskommitté, anpassningsgrupp etc.

Rutiner kommer att utarbetas för exempelvis blyprovtagning inom företaget och viss sjukskötaremottagning.

PERSONALNYHETER

Det slutar och börjar ganska många människor i ett stort företag som KOSTA BODA. Till gagn för samarbetet mellan bruken och avdelningarna vill Mängen gärna hjälpa till att informera om vad som händer på personalfronten. Listan härnedan gäller för tiden fram till den 15 september 1977.

Välkommen!

Adjö!

KOSTA	Ingvar Alm,arbetsstudieavdelningen Lars W Andersson,Specialesektorn Tomas Carlsson,glassektorn Jan Hayman,Specialesektorn Claes-Göran Julin,Specialesektorn Birgitta Kronström,turistutställningen	Christel Hammerby,turistutställningen Gunnar Mattsson,hyttan Kurt Sandklev, Specialesektorn Sven-Erik Ström,sliperiet
BODA	Alf Adolfsson,mästare,hyttan Kjell Engman,formgivare	Christer Svensson,hyttan Siv Åkesson,glaskammaren
ÅFORS		Ilija Trajkovska,hyttan Vita Trajkovska,hyttan
JOHANS- FORS	Arne Persson,uppblåsare,hyttan	

PENSIONÄRSNYTT

Efter 50 års tjänst vid Johansfors Glasbruk har BO HULTBERG avgått med pension. Han hyllades av Olle Karlsson från Fackklubben, av Fred Erlandsson som talade för kamraterna i verkstaden och av Karl Roos, som överlämnade en käpp av glas. Stig Rasmusson representerade företaget och överlämnade dels en vacker kristallvas samt en blomsterkorg.

UTLANDSNYTT

Gisela Almqvist, sedan åratals förknippad med affären i Tokyo har på egen begäran förflyttats till Frankrike. Hon arbetar med försäljningen i Paris-området och handlägger dessutom reklam- och PR-frågor i det nya Kosta Boda Frankrike. Som ny chef för affären i Tokyo har utnämnts Mrs Joan Itoh, som är amerikanska, men har bott i Japan i omkring 15 år och talar flytande japanska.

INDUSTRILÄKARCENTRALEN I EMMABODA

Med anledning av att vissa tider för sjukvårdsmottagningen är ändrade vid Industriläkarcentralen vill Mängen åter påminna om alla de olika tider som gäller. Klipp gärna ur och spara denna lista.

INDUSTRILÄKARCENTRALEN ÄR ÖPPEN:

MÅ.-TO. 08.00 - 17.00
FR. 08.00 - 15.00

SJUKVÅRDSMOTTAGNING EFTER TIDSBESTÄLLNING:

MÅ, TI, TO, FR. 10.00 - 12.00

TIDSBESTÄLLNING PER TELEFON:

MÅ, FR. 10.00 - 12.00 SAMT 15.30 - 16.00

DR. SKOGLUNDS TELEFONTID:

MÅ, FR. 08.00 - 09.00

ÅSIKTEN

UNDER DEN HÄR VINJETTEN KOMMER MÄNGEN ATT STÄLLA FRÅGOR OCH REDOVISA DE ÅSIKTER SOM KOMMER FRAM GENOM SVAREN.

DEN HÄR GÅNGEN HANDLAR VÅRA FRÅGOR OM DE TRÖJOR MED REKLAMTRYCK PÅ SOM MAN KAN KÖPA. ALLTSÅ:

- 1) Har du en Kosta Boda tröja?
- 2) Varför? -Varför inte?
- 3) Skulle du vilja bära en tröja för att göra reklam för företaget.
- 4) Hur tycker du att vi anställda skall kunna ge en positiv bild utåt?



GUNNEL LORENZ

- 1) ja.
- 2) Jag tycker om tröjan. Jag har inte köpt den av någon speciell anledning.
- 3) Varför inte, jag mår inte direkt illa om det skulle gagna företaget. Synd bara att den är så dyr, och har, jämfört med andra tröjor, även sämre kvalitet. Jag har köpt 4 stycken. Tre av dem gick sönder i trycket i första tvätten.
- 4) Denna fråga är svår att svara på, men det hjälper väl en del om man är positiv till företaget själv i första hand.



HELÉN JOHANSSON

- 1) Ja det har jag.
- 2) Jag tyckte det var trevligt att ha den när vi bilade utomlands i somras. Det uppmärksammades var vi kom ifrån och vi kom lättare i samtal med andra resenärer.
- 3) Men bära den enbart för reklamens skull, det tror jag inte att jag skulle. I så fall tycker jag vi skulle få den gratis!



LEIF AXELSSON

- 1) Nej jag har ingen Kosta Boda tröja.
- 2) Jag tycker det är skräp att vi skall behöva betala själva för att få ut en så fin reklam. Det finns glasbruk på orten (SEA) som ger ut tröjor och även jackor gratis, med sin reklam på. Också Kosta Vårdshus delar ut tröjor utan kostnad. Då tycker man att ett så stort företag som Kosta Boda också skulle göra det.
- 3) Jag skulle gärna vilja ha den. Det ligger ju i dagens mode.
- 4) Det är ju positivt att bära deras reklam. Det gäller även dekalering till bilar. Det finge de gärna dela ut, givetvis utan kostnad.

ÅKE MATTSSON

- 1) Ja, det har jag faktiskt en. Egenhändigt betald, 22 kronor. Det tycker jag är fel att man skall be-

tala den.

- 2) När man är ute och åker, så är det trevligt att visa var man kommer ifrån och var man jobbar. Men varför inte göra den i flera färger t.ex. i vitt och gult. Då skulle man ju kunna ha den även i hyttan. (Svart blir för



varmt)

- 4) Det gäller att uppträda representativt när man bär en sådan tröja. I synnerhet när man vistas utanför samhället.

BOB SÖDERLUND

- 1) Nej, men mina barn har.
- 2) Passar inte ihop med slips.
- 3) Det är ju vi på marknadssidan som tagit fram tröjorna, så givetvis är jag positiv till den reklam vi får genom dem. -Vid aktiviteter med kunder, t.ex. sal-ladsparty använder jag själv också ibland våra egna tröjor.
- 4) -Vi har planer på att till nästa sommar sätta Kosta Boda-dekalering på alla bilar som parkerar inom området. Vi planerar också att ta fram en ny typ av snygga skjortor med Kosta Boda-tryck i mindre stil t.ex. på ärmen. Idén att största möjliga del av personalen under turistsäsongen skulle vara klädda i våra tröjor är bra, men allt är ju ytterst en fråga om pengar och kostnaden.

När det gäller tröjor till lokala föreningar o dyl. skall vi säkert kunna ordna detta, bara man tar kontakt med mig.