

MÄNGEN

Lätt blandat från bruken Kosta Boda Åfors Johansfors. Nr.2/83



God Jul och Gott Nytt År

10 ÅR

Hur länge har Kosta Boda haft en personaltidning? Vad vi vet är att det fanns en med namnet Triangeln som kom ut före 1973. I det sista numret av den utlystes en tävling om ett bättre namn, nu när man var fler än tre bruk.

I det allra första numret av Mängen, som kom ut på hösten 1973 berättas att det var Per Gezelius som hittat på det fina namnet: Mängen — lätt blandat från bruken.

Under åren som gått har tidningen kommit ut med mellan 2 och 4 nr per år. Tillsammans har det blivit omkring 30 nummer.

I den första redaktionskommittén satt Ulf Assargård, Torsten Carlsson, Krister Ekman, Elsa Gustafsson, Gunnar Johansson och Pat Johansson. Redaktör var Göthe Gustafsson och ansvarig utgivare var Erik Rosén.

Undertecknad producerade tidningen och texten skrevs ut på den ägandes egna elektriska skrivmaskin. Redan då trycktes tidningen i offsetteknik, liksom i dag.

Omslagsbilden har varit monokrom (mest svart-vit) hela tiden, ofta tecknad. Nu har vi fått färg!

Ove Alström

MÄNGEN

Personaltidning för
Kosta Boda AB, 360 52 Kosta

Utgiven i december 1983

Redaktionskommittén
Sven-Åke Erlandsson
Hans Israelsson
Sten Robert
Tommy Ragnarsson
Percy Svensson

Redaktör:
Ove Alström

Ansvarig utgivare:
Anders Engström

Innehållet i Mängen får återges eller citeras om källan anges enligt följande: Mängen, personaltidning för Kosta Boda AB.

Mängen ISSN 0345-8261

Marknadsarbetet utvecklas

Sveriges roligaste jobb just nu är leddigt på Kosta Boda. Det sa Max Hüttner vid ett internt möte, dit han kallat de funktionsansvariga på bruken, ett tjugotal.

Vid mötet fick vi mera i detalj veta hur det förnyade marknadsarbetet kommer att se ut.

Max Hüttner är, som väl de flesta vet, inhyrd marknadschef med kontrakt för 6 - 12 månader. Nu har han hunnit med att gå igenom Kosta Bodas marknadssituation och hos företagsledningen och styrelsen förankrat en organisation och metoder för marknadsföringsarbetet i framtiden. Den bygger på en fördjupning och förstärkning av det vi är bra på, dvs det som vi menar är vår egentliga affärsidé.

FLEXIBILITET OCH MÅNGFALD

Vår marknadsmässiga inriktning baserar sej på att vi är ett formgivningsföretag, dvs vi säljer formgivna kvalitetsprodukter i glas. Vår formgivning och produktutveckling måste vara flexibel och resultera i mångfald. Vi riktar oss till konsumenterna genom fackhandeln, som i sig har många skepnader: glas & porslinsbutiker, varuhus, interiöraffärer, husgerädsbutiker, juvelerare, varierande från land till land. Ett har de dock gemensamt: de arbetar med ett brett sortiment, kunnig personal och är inte lågprisorienterade. Skall vi ha framgång i denna fackhandel måste vi ha ett produktsortiment som täcker alla deras viktigaste behov. Vi måste också backa upp personalen i fackhandeln kunskapsmässigt och i marknadsföringsarbetet betona andra värden än priset.

LOKALA HÄNSYN

Olika utgångslägen i olika länder gör att vi måste ha respekt för att utvecklingen går lite olika vägar. Det finns länder där vi har ledande positioner på marknaden. Sverige är ett sådant land. I en rad andra länder finns vi överallt, men är kanske inte ledande, t ex USA, Tyskland och Frankrike. Det finns också intressanta länder där vi ännu inte är etablerade, t ex Holland, men där vi borde finnas på sikt.

Förutom marknadsföringen till konsument genom fackhandeln arbetar vi med ett par kompletterande affärsområden. Det är försäljning till företag, studioverksamheten, lokalverksamheten (dvs det som rör sej kring våra bruk) och lampor. Genom denna

komplettering får vi större volym på försäljningen och förstärkt image.

OMORGANISERING

En konsekvens av marknadsarbetets utveckling är en omorganisering där formgivningen får större betydelse. Formgivningen blir en egen organisation under en FORMGIVNINGSCHEF. Under denne, som alltså kommer att få »Sveriges roligaste jobb» finns Formgivarna, Projektstyrning och Studioverksamheten.

Nu kommer man att i annonser söka en lämplig, kraftfull person till denna tunga post som formgivningschef.

FÖRSTÄRKNING

Marknadsavdelningen kommer också att förstärkas på några punkter. Det blir en särskild tjänst för utveckling av de »kompletterande affärsområdena». Dessutom inrättas en tjänst för »marknadsplanering» som skall ge service till speciellt försäljningscheferna. Analyser och uppföljningar av försäljningsarbetet ingår liksom att följa utvecklingstendenser, t ex förändringar i distribution och konsumtion. Utveckling av tjänster och tillbehör ingår också. Som komplement till försäljning behövs t ex utbildning, exponeringsmaterial, finansiella tjänster etc. En annan arbetsuppgift blir att föra in system för lagerstyrning som hjälp till produktionsplanerna.

REKLAMBYRÄBYTTE

En ny reklambyrå har tagit över Kosta Bodas reklamkonto. Den nya byrån heter HLR/BBDO och finns i Stockholm. Det är Sveriges åttonde största byrå och initialerna står för Hanser, Larson och Röstlund, BBDO är namnet på de amerikanska delägarna.

Genom det här samarbetet räknar vi med att få hjälp med utveckling av butiksarbetet, analyser av olika konsumentgrupper och deras behov samt mer internationellt användbart marknadsföringsmaterial.

REKORDLÅNGT SAMARBETE AVSLUTAT

Genom reklambyråbytet bryts ett rekordlångt samarbete med Arbmans, som faktiskt varat i olika former under mer än 25 år. Det var Erik Rosén och Erik Höglund som på sin tid inledde samarbetet med bl a Per-Henry Richter och John Melin. Kosta Boda-Arbmans är en klassiker i reklamvärlden som hela tiden avsatt ett resultat av hög klass och på många sätt bildat skola.

ANDERS ENGSTRÖM:

År 1983 börjar nu närma sig sitt slut, ett år som inneburit den verkliga vändpunkten för Kosta Boda. Det verksamhetsår som slutade den 30 april i år visade upp ett positivt resultat som till och med överträffade vad vi hade räknat med i vår prognos. För perioden 1/5 – 31/12 1983 beräknas resultatet bli avsevärt bättre än budget. Huvudanledningen till denna gynnsamma utveckling är att försäljningen gått mycket bra på de flesta marknaderna och vi räknar med att för nämnda period överskrida vår försäljningsbudget med närmare 10%. (Då ska man komma ihåg att budgeten redan innehåller en kraftig ökning jämfört med tidigare år.)

Kosta Boda har återtagit marknadsandelar i Sverige och försäljningen överstiger föregående år med 30%. På exportmarknaderna har försäljningsutvecklingen varit gynnsam framförallt i USA, Kanada och Frankrike, men även Australien och Japan visar en positiv utveckling. Även övriga viktiga exportmarknader har återhämtat sig från den nedåtgående trend som varit rådande under de senaste åren.

Anledningen till den gynnsamma utvecklingen är bl.a. att förtroendet för företaget hos våra kunder har återvänt och att vi presenterat ett attraktivare och bättre produktsortiment som rönt berättigad uppmärksamhet på marknaden.

Försäljningen i våra sekundabutiker har hittills varit mycket bra. Årets turistsäsong har varit den bästa i företagets historia både försäljningsmässigt och vad gäller antalet besökare. Inför nästa turistsäsong kommer antalet aktiviteter att utökas för att locka ytterligare turister till bruken.

Givetvis har den senaste devalveringen bidragit till den positiva försäljnings- och resultatutvecklingen, men en annan viktig orsak till det förbättrade resultatet är att finna i den fortsatta produktivitetsökningen som uppnåtts vid samtliga produktionsenheter. Därtill kommer att den stabilitet som nu råder i företagets organisation även haft en positiv inverkan på företagets resultatutveckling.

Orderingången är fortfarande mycket tillfredsställande och orderstocken uppgår till en helt acceptabel nivå, som per den 30 november ligger ca 35% över motsvarande siffra föregående år.

Inom den närmaste tiden kommer företagets aktiekapital att mer än fördubblas genom nytillskott från aktieägaren/moder-



bolaget. Dessutom kommer moderbolaget att avskriva en del av sina fordringar. Dessa åtgärder tillsammans med det kraftigt förbättrade resultatet ger oss en avsevärt förbättrad soliditet.

Hur kommer då 1984 att bli för Kosta Bodas del? Konjunkturbedömare förutspår att den internationella konjunkturen fortsätter att förbättras. Det finns således goda möjligheter att 1984 kan bli ett gott år framförallt vad gäller exporten. En stor del av de kostnadsfördelar som de senaste två devalveringarna gett kommer att kvarstå nästa år, även om lönerna stiger något mer än i de viktigaste konkurrentländerna. I Sverige beräknas den privata konsumtionen att öka med 1%.

Mot bakgrund av den förväntade konjunkturutvecklingen och hittills uppnått resultat räknar vi med att för verksamhetsåret 1983/84 (1/5 83 – 30/4 84) överträffa budgeterade värden såväl försäljnings- som resultatmässigt. För resterande del av 1984 bör vi även kunna förvänta oss en fortsatt förbättring av företagets resultat.

Givetvis har vi all anledning att glädjas åt och vara stolta över den resultatförbättring som vi presterat, men vi måste vara väl medvetna om att fortfarande har vi en bit kvar innan företagets vinstnivå är tillräcklig för att ge en något så när säker överlevnadskraft på sikt. Vi får således inte förledas att tro att alla problem nu är lösta och faran är över. I stället måste vi ta vara på det gynnsamma läge företaget för närvarande befinner sig i och utnyttja detta på ett aggressivt och offensivt sätt i framförallt vår försäljning och marknadsföring i huvudsak på de utländska marknaderna. Dessutom ska vi genomföra vissa investeringar som relativt omgående ska ge positiva resultatseffekter.

Genom en konsekvent offensiv företagspolitik och rätt utnyttjande av våra resurser kommer vi att stå väl rustade när vi nästa gång drabbas av en konjunkturedgång.

Kosta Boda är idag en trygg och bra arbetsplats. Förutsättningarna för en fortsatt positiv utveckling för företaget har aldrig tidigare varit bättre.

Till sist vill jag tacka er alla för goda insatser under året och för ett trevligt och gott samarbete.

GOD JUL OCH GOTT NYTT ÅR.

Svenskt Glas '83

Prisbelönt design

I dessa dagar kan man på Nationalmuseum i Stockholm få sig en rejäl titt på svenskt glas av prisbelönt slag.

De utställda föremålen är alla inlämnade till en av SIND utlyst tävling för formgivare i den manuella glasindustrin. 250 bidrag lämnades in av 31 formgivare. Fjorton fick pris. *Åtta priser fick Kosta Bodas formgivare.*

En sådan framgång är välförtjänt för oss, som är ett utpräglat formgivarföretag, vars klass alltid har stått högst.

I klass I A blev *Monica Backström, Bertil Vallien, Kjell Engman* och *Ulrika Hydman-Vallien* belönade med den högsta äran. I klass I B fick *Bertil Vallien* ännu ett pris. *Anna Ehrner* vann i klass I D. *Monica Backström* och *Bertil Vallien* blev ytterligare en gång belönade i klass II, konstglas.

Visst kommer vi alla att instämma i den välförtjänta gratulation som Mängden gärna framför nu.



Kjell Engman, tävlingsklass Ia.

Juryens motivering:

Här är juryens motiveringar till de priser som erövrades av våra formgivare:

Ia, *Monica Backström* »Klassisk stram enkelhet, där den matta ytan är det bärande uttryckselementet. Inordnar sig väl i den svenska traditionen.

Ia, *Bertil Vallien* »Ett roligt försök till nytänkande med bra funktion. Kanske inte helt färdigt. Den horisontala täta pålagda spiralen och de orangefärgade kantbårderna ger karaktären.»

Ia, *Kjell Engman* »En variation på ett tema, där champagneflöten bildar utgångspunkten, de trattformade benen inordnar sig och mouchen ger en intressant effekt. Ett elegant servisglas.»

Ia, *Ulrika Hydman-Vallien* »Den handmålade dekoren och den fria drivna formen ger en speciell känsla åt produkten. Även producerad i större skala blir det en genuin hantverksprodukt som kan stimulera och hjälpa till att bibehålla konsten att måla på glas och driva.»

Ib, *Bertil Vallien* »Fint utnyttjande av centrifugeringsmekniken, där de horisontella svulsterna, som ger den optiska effekten, ligger på insidan. Erinrar om 1930-talets materialbetonande tjocka blåsta glas.»

Id, *Anna Ehrner* »Det prisbilliga pressglaset har här använts på ett stramt och medvetet sätt, som fördelaktigt skiljer sig från de utbud som idag finns på marknaden.»

II, *Monica Backström* »Experimentellt nytänkande med internationell orientering. Pekar framåt med sitt okonventionella sätt att använda glaset.»

II, *Bertil Vallien* »Ett helt annorlunda sätt att använda glaset som uttrycksbärande medium. En spänningsfylld mångtydig form.»

Om tävlingen:

Inom ramen för de branschfrämjande åtgärder för den manuella glasindustrin som Statens Industriverk har att handlägga ingår ett visst stöd till designverksamheten. Stödet skall inriktas på att stimulera formgivarnas verksamhet i syfte att stärka konkurrenskraften för den manuella glasindustrin.

SIND har i samverkan med en arbetsgrupp bestående av sex formgivare utarbetat en plan för en pristävling som industriverket beslutat att genomföra.

Tävlingen utlystes den 17 januari 1983 och tävlingsstiden utgick den 15 september. I pristävlingen fick delta designers verksamhet inom den manuella glasindustrin och denna begränsning orsakas av att aktiviteten ingår i ett industristöd som i sin helhet endast riktar sig till den manuella glasindustrin. Vi har därför nödgats utesluta fristående formgivare och då även sådana som är verksamma i ateljéhyttor.

Antal bidrag från varje deltagare var begränsat till 5 serier och varje serie fick bestå av max 3 delar. Tävlingsbidragen fick icke ha offentligt presenterats exempelvis genom utställning, mässor, uppackning eller katalog före 1982-11-30.

Tävlingen omfattade följande grupper:

I Nytt- och prydnadsglas för mangdproduktion

- a) Munblåst/handformat
- b) Centrifugerat/slungat/fuga-teknik
- c) Gjutet/stöpt/injektionsgjutet
- d) Pressat

II Konstglas

Jury kunde enligt reglerna utse max 30 vinnande alster som inte skulle graderas i inbördes ordning.

Jury bestod av följande medlemmar: Professor Teddy Brunius, Köpenhamn, Intendent Helena Dahlbäck Lutteman, Stockholm, Dir Inge-mär Ernstsson, Västerås, Fru Annika Hejlsköld, Malmö, Möbelarkitekt Johan Hult, Stockholm, Arkitekt SAR Carl Nyren, Stockholm, Glaskonstnär Ann Warff, Transjö, och Direktör Rune Sjöberg, SIND, opartisk ordförande utan rosträtt.

Nationalmuseum 30.11 1983–15.1 1984



Monica Backströms bidrag i klass Ia.



Bruksböckerna berättar I

KOSTA GLASBRUK ANLÄGGES 1736 – 1742

Den 6 november 1735 erhöi Holtsfurstén och Hovjägmästaren Lars Johan Silversparre från Os i Gällaryd socken Kongl. Maj:ts och Rikens Commerce Collegii privilegiebrev för inrättande av ett glasbruk å Cronohemmanet Johanstorp uti Wexiö län och Lindhofda sochen. Silversparre var en initiativrik man. Han hade redan vid 30 års ålder anlagt Klavreströms Järnbruk och blev nu den egentlige upphovsmannen till Kosta Glasbruk.

Någon glasbruksanläggning kom på grund av bland annat »de större besvärigheter för allmogen med Fambneveds lefwerrander» ej att uppföras i Johanstorp. Det kom att dröja ända till 1856, då en mindre hytta uppfördes där. Silversparre var sedan 1729 ägare till 3/8 av hemmanet Däfedshult i Ekeberga socken, och beslöt nu att anlägga glasbruket här i stället för på Johanstorp som ansågs mera centralt beläget, 8 mil från Calmar, drygt 8 mil från Carlskrona och 5 mil från Wexiö. Tillgången av bränsle och kiselsten ansågs god. 1738 köpte Silversparre ytterligare 3/8 av samma hemman — därmed ansågs bränsletillgången tryggad.

Ett för Kosta Glasbruk viktigt beslut fattades den 24 augusti 1738, då Landshövdingeämbetet påbjudit en sammankomst i Däfedshult. Kallade voro: för Läseboda Jernbruk högachtade Daniel Schröder och för Sävsjöströms Bruk Bruksinspektoren Hindrich Kraak samt traktens allmoge för att höra deras synpunkter.

Brukspatron Schröder hade inga invändningar förutsatt att ved och timmer ej fick anskaffas från hemmanen i Fagerhult, Ryd, Kiälleskruv, Hulterstad, Berghult och Transjö. Bruksin-

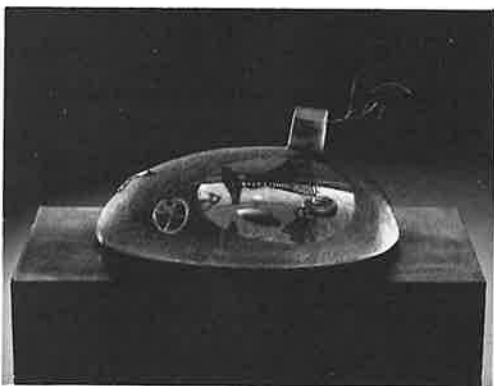
spektoren Kraak yttrade att han redan besvärat sig hos Kungl. Bergskollegium vad gällde en anläggning i Johanstorp, men då det nu avsåg en glasbruksanläggning i Dävedshult hade han ingen erinran förutsatt att densamma ej skulle vara till förfång för betjäningen till Säfsjöströms Jernbruk anslagne Hemman Lenhovda socken. Allmogen synes vara välvilligt inställda till anläggningen och hade ingen erinran att göra.

Den 18 november 1740 ingavs till lagmannen Inspektoren vid Orrefors Järnbruk protest »Ödmükt Memorial» mot anläggningen. Han förgav bl.a. farhågor för malmfororna från Siöarna Sand-sjön-Skiärsjön och Östraby Siö i så hög grad störs att tillverkningen komme att minskas med påföljd att Kongl. Maj:ts och Cronan kan därav få sin tillbörliga ränta och avgift äventyrad. Protesten lämnades tydligen utan avseende. Den 20 december 1740 erhöi Silversparre Kongl. Commerce Collegii att uppföra det år Johanstorp Privilegerade glasbruket på kronoskattehemmanet Dävedshult.

Samma år fördes förhandlingar mellan Silversparre och Koskull och Stael von Holstein om överlåtelse av Johanstorp och Dävedshult med Privilegier. Det var tydligen inga problemfria underhandlingar, slutlig överenskommelse träffades inte förrän den 22 april 1743, då privilegierna överläts till de nya ägarna och Däfedshult omdöptes till Kosta (de första stavelserna i de nya ägarnas namn), Sverige hade nu fått sitt femte glasbruk (tidigare fanns Kungsholms glasbruk i Stockholm, Björknäs glasbruk på Värmdö, Skånska glasbruket i Perstorp och Ettorps glasbruk i Halland).

Fortsättning följer i nästa nummer av Mången.

Eric Karlsson



Bertil Valliens bidrag i klass II.

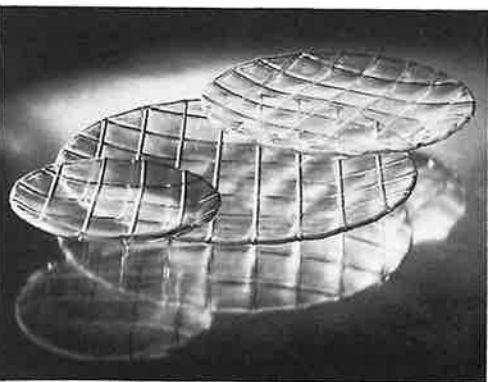


Foto: Håkan Johansson

Anna Ehrners bidrag i klass Id.

HLR/BBDO

Kosta Boda har nu inlett samarbetet med en ny reklambyrå. Den heter HLR/BBDO och finns i Stockholm. Byrån är en av Sveriges tio största och har många välkända kunder, sådana vars reklam ofta fångat vår uppmärksamhet, t.ex. Bokförlaget Bra Böcker, NK, Postverket, Riksgäldskontoret.

HLR har formulerat en liten grupp reklamspecialister som skall handha vårt konto. Där ingår Bengt Hanser, projektansvarig, Ann Bodlund, Art Director, Lars-Gunnar Nilsson, Copy, Berit Selander, projektadministratör och Ulf Enander, analytiker.

Bolagsnamn

Hanser, Larsson & Röstlund/BBDO AB.

I dagligt tal

HLR/BBDO – men kalla oss gärna HLR.

Grundare

Bengt Hanser, Lars Larsson och Lasse Röstlund.

Ägare

BBDO International (51%), byråns grundare och övrig ledning.

Ålder

Byrån föddes 1968, den 1 oktober. Pännyttfödelse den 1 januari 1974 då BBDO blev delägare.

Aktiekapital

318.000 kr. Bank: SE-Banken.

Styrelse

Bengt Hanser, Ulf Herrmann (vd), Lars Larsson, Torbjörn Lindgren, Christer Rydén, Lasse Röstlund samt två representanter från BBDO.

Omsättning

1982 uppgick den reella omsättningen till 30,2 milj kr och den kapitaliserade till 107,8 milj kr.

Storlek

Intäkterna 1982, 16,2 milj kr, placerade byrån bland de 10 största i Sverige.

Organisation

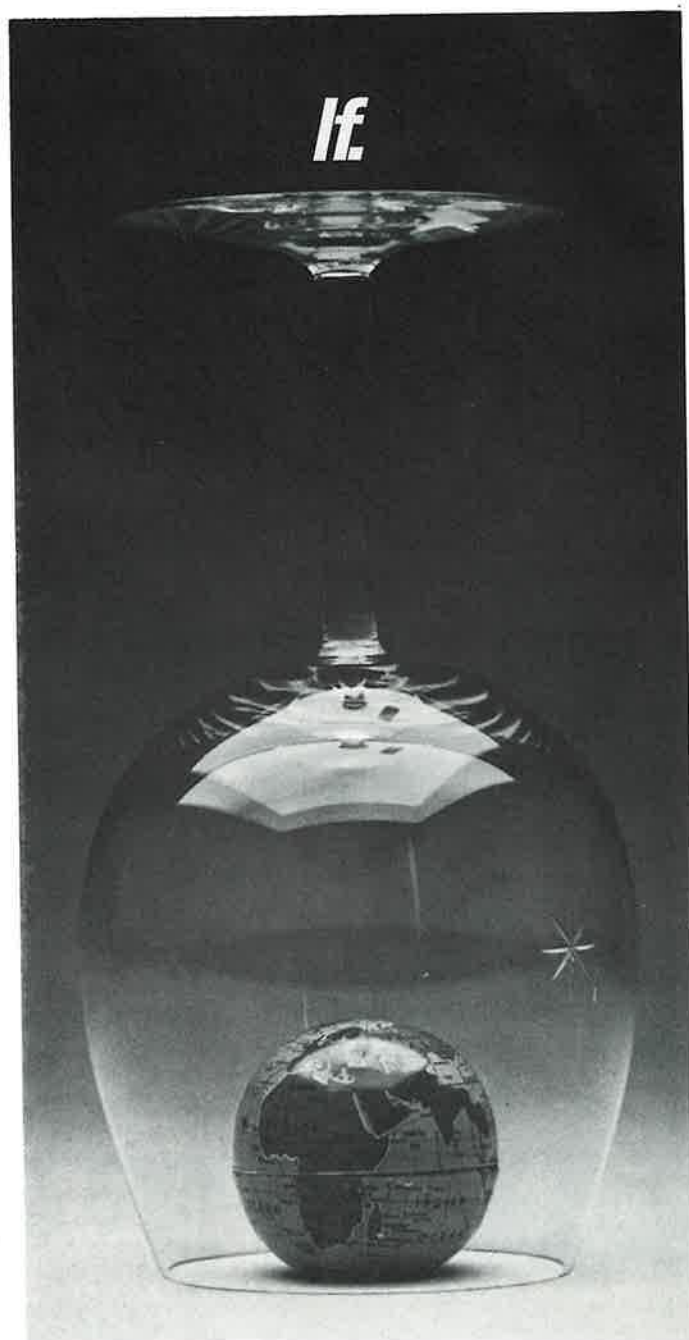
HLR har tre produktionsgrupper samt avdelningar för marknadsanalys, media, inköp och ekonomi.

BBDO International

BBDO är en av världens allra största byråkedjor med kontor i alla världsdelar och tillika registrerad på New York Stock Exchange.

Adress

Artillerigatan 6, 114 51 Stockholm,
telefon 08-63 59 60.



ANNAS JULSKYLTVNING



Flanörerna på Ströget i Köpenhamn stannade upp framför Illums Bolighus och lyssnade.

Från ljusgården hördes lockande trumpettoner. Musik spelad på instrument av glas.

Så berättar Kronobergarens reporter Katarina Sandström i ett tidningsreportage hon gjort om Anna Ehrner och hennes väldiga uppdrag, att juls skylta hela varuhuset.

Att Katarina av sin tidning fått uppdraget att göra reportage om den här händelsen hjälper oss med vårt eget perspektiv på saken. Det är nog mycket hedrande att som första icke danska glasbruk ha fått äran juls skylta Illum. Tidigare har danska formgivare fått det här uppdraget men i år valde Illums försäljningschef Leif Andersen alltså Kosta Boda och Anna Ehrner.

— Vid invigningen, redan den 18 november, deltog Anna själv, Max Hüttner och Björn Widlund från Kosta Boda, förutom glastrumpetarna Bengt Heintze, Dick Fagerlund och Bengt Eneroth.

Redan för ett år sedan hade Anna en

idé om hur hon ville utforma julutställningen och efter flera besök på Illums byggde hon en modell av varuhusets stora ljusgård, vilken skulle bli utställningens centrum.

Anna valde att koncentrera uttrycket till klart glas och böljande tyger i nyanser från rosa till djupaste rött. De sidenskimrande tygerna bildade en värdig kuliss åt glaset från Kosta Boda. Ljusgården, tre våningar hög, dominerades av de stora juldekorationerna, alla i Annas typiska tunna glaslinje.

Tygernas röda färgtoner finns också i varuhusets egna dekorationer av pap-

per, som Illums egen husdesigner Jette Frölich tagit fram.

Det är Annas koncept LINE som är ursprunget till juldekorationerna, men produkterna är specialdesignade för Illums. Lars-Gunnar Rydén, som såg dem, blev dock direkt övertygad om att de skulle med till Frankfurtmässan. Julgranskulorna, ljusstakarna och oljelamporna uppskattades verkligen där och orderböckerna fylldes snabbt.

Illums har dock ensamrätten i Danmark på de här artiklarna ett år framåt.

Illumsreportaget, text och bilder är gjort av Katarina Sandström, Kronobergaren.



Marknads- NYTT:

Vi har bett försäljningschefen för Skandinavien Björn Widlund om en kommentar till det aktuella läget på försäljningsmarknaden. Mycket bra, kan man sammanfatta hans syn på frågan.

SVERIGE

I Sverige har ökningen varit mycket positiv, omkring 30% uppåt under 1983. Den främsta orsaken är bra produkter, ökad turismen samt hög aktivitetsnivå i detaljhandeln för våra produkter. Ökningen går igen i samtliga distrikt och hos samtliga kundkategorier, t.ex. fackhandelskedjorna (Duka, Önskebutikerna samt NK och Åhléns). Lokalverksamheten — våra turistshoppar — har haft stark framgång och ökat med 30%. Vi har dessutom noterat en kraftigt ökad skeppning av turistvaror till USA. De utländska turisterna kommer i allt större skaror. Vi kommer att satsa ännu mera på turistinformation bl.a. för att få en bättre fördelning under hela året.

DANMARK

Det största som händer i Danmark är Kosta Bodas och Anna Ehrners utställning och juldekorerad av Illums Bolighus. Hela den danska fackhandeln har också knutits bättre till oss.

För övrigt bibehåller vi vår nivå från 1982, då vi gick upp 120%.

NORGE

Genom försäljningen av Rörstrand - Norge till Wärtsilä (köpet är formellt ännu inte godkänt av regeringen) har vi fått en bättre försäljningsorganisation där. Vi har ökat vår försäljning med mer än 20% och vi räknar med ännu större ökning nästa år.

En kraftig satning på profilannonser (i veckopress) har gjort Kosta Boda till ett välkänt varumärke med fast förankring i fackhandeln, där vi nu har betydande marknadsandelar.

FINLAND

Vi har haft en uppskattad utställning på Galleri Ackerman i Helsingfors. Där deltog Anna Ehrner, Monica Backström, Gun Lindblad och Kjell Eng-

man med unikt glas. Det gick över förväntan bra och vi blev tvungna att skeppa mera glas till Finland. Den svenska ambassadören i Helsingfors invigde utställningen.

Man kan väl säga att vi nu fått en bra start hos de största kunderna i Helsingfors. Stockmans Varuhus t.ex. som är Finlands NK. Omsättningen är relativt blygsam ännu, men kommer säkert att öka.

FRAMTIDEN

I en önskan om framtiden ingår för Björn Widlunds del att försäljningsökningen skall hålla i sej och att dollarns värde i förhållande till den svenska kronan skall bestå. Då kan vi fortsätta ökningen på den svenska marknaden, inte minst därför att det betyder fortsatt fördel att turista i Sverige.

Exporten:

Ganska nyligen hemkommen från en av de många resorna »jorden runt» samt några avstickare till England och Spanien, frågar vi Lars-Gunnar Rydén om läget.

— Bra, bra säger han, ett riktigt sug efter glaset nu igen. Konjunkturer är uppåt ute i världen.

Den stora resan gick via Hong Kong, Australien, Nya Zeeland, Californien i USA, Canada och New York.

I Australien »integrerar vi oss framåt» säger han, och berättar att vi t.ex. där säljer i ett system som kallas »shops in shops». Konkret betyder det att vi hyr in oss i butiker och säljer i egna avdelningar. Vi håller lager och personal, det är bara själva platsen som vi hyr.

Kosta Boda Gallery har öppnat i Melbourne. Det skedde i september. Butiken är en riktig juvel, säger Lars-Gunnar och den går riktigt bra.

För övrigt ägnade han tiden till att skriva order och att planera för vårens aktiviteter.

DOLLARN FÖRDEL

Speciellt Canada är en glädje nu med en kraftigt uppgående marknad. Där är levnadsstandarden hög och köpkraften stor. USA går vidare uppåt och trots att vi fördubblade omsättningen förra året fortsätter ökningen. Men det är ett stort land och ännu dröjer det innan vi blivit ett självklart begrepp där. En bidragande orsak till de goda affärerna är dollarns starka ställning. Amerikanerna har råd att köpa nu och att resa. Läget är jämförbart med det

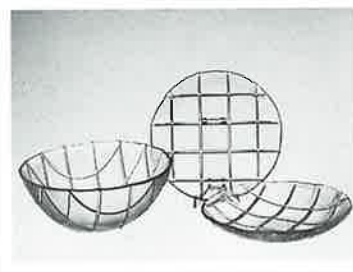
som rådde efter andra världskriget. Dollarns ställning kontra svenska kronan hjälper oss dubbelt, eftersom den stimulerar exporten och samtidigt är en säljhjälp i Sverige, då ju utländskt glas är dyrare här nu.

I Europa har vi också en uppgång i år och det gäller också för alla andra marknader.

På sina resor har vår exportchef nu planerat den närmaste säsongens aktiviteter så att man är rustad att sälja ännu mer av vårt glas överallt.

Vårens Nyheter:

Äter dags att få en skytt av den nya kollektionen. Kan man se trender? Rymmer den några genombrott? Ja, det är kanske frågor många har innan glasets nyheter visas. Frågorna skall inte besvaras. Se själv och tyck själv, men medge att det är roligt då det nya glaset kommer.



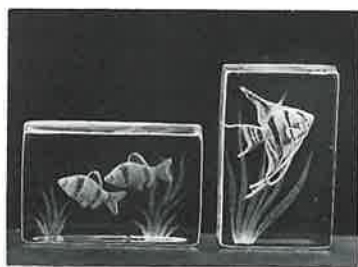
En glasservis kallad MAXIM har Anna Ehrner ritat. På bilden visar vi skål, assiett och skål/fat.



Två vaser och en skål med det romantiska namnet MÄNSTRÅLE kommer från Bengt Edenfalks designkammare.



Ännu utan namn väntar de här svarta vaserna och skålen på sitt genombrott. Gun Lindblad är upphovet till dem.



Inte mindre än nio stycken BLOCK AKVARIE har Kjell Engman designat. De har namn efter de fiskar de innehåller, t.ex. *Månfisk*, *Drakfisk*, *Slöjstjärt*. Nu kan man ha akvarium utan besvär. Skönheten, om än något stelad, återstår.



Rolf Sinnemark har gjort skål DECOR.



Minivaser, som tillskott till ARTIST COLLECTION, kommer från Bertil Valliens flitiga designverkstad.



ASKFAT KOPPARNÄT har Monica Backström gjort. Hon har ju blivit något av en specialist på glas i förening med metaller.



Här är några exempel på vaser och skålar som dekorerats med svart och klar spunnen tråd. Bertil Vallien står för designen.

LEDNINGSGRUPPEN



Efter en tid av personella förstärkningar och framtagning av strategier för de olika sektionerna vid Kosta Boda AB har nu ledningsgruppen formrats. De flesta är för oss välkända ansikten, men det kan ändå vara värdefullt att så här samlat på en bild få se dem alla.

Från vänster ses Hans Werner, teknisk chef, Björn Widlund, försäljningschef Skandinavien, Anders Engström, verkställande direktör, Lars-Gunnar Rydén, exportchef, Max Hüttner, marknadschef och Lars Ekblad, administrativ chef.



UTMÄRKT SVENSK FORM

Designpris för Chateau av Bertil Vallien till Kosta Boda. Punkt!

Mera behöver egentligen inte sägas. Vi vet alla hur uppskattad Chateau är. Nu är det dock en vitter samling som delat ut priset för första gången och det motiverar ännu några ord.

Det är Föreningen FORM och formgivarnas yrkesorganisationer som valt ut de ur »designsynpunkt intressantaste produkterna» inom svensk formgivning. Man har enats om att dela ut ett pris samt hedersomnämningen. Priset fick ATRIUM och upphovsmännen Bengt Källgren och Peter Röing för lampetten *Kvadraten*.

Bland de sex hedersomnämningarna fanns Kosta Boda och Bertil Vallien med Chateau.

Det hela tilldrog sig redan i augusti på Galleri Heland i Kungliga huvudstaden. I Mängden är det dock fortfarande en nyhet, som tål att återges.

Foto: Sten Robert



Turismen i Glasriket kan också åskådliggöras på det här viset: Glasriketkartan har fullständigt nöts ner av alla fingrar som pekat ut vägen till nästa bruk.

TURISM I GLASRIKET

Rubriken börjar nu bli ett begrepp med ett allt värdefullare innehåll. Meningen med arbetet kring turismen i Glasriket är ju att främja människornas möjligheter att komma till Glasriket för att där uppleva den särpräglade naturen och inte minst de månghundraåriga traditionerna i glasframställning.

Tidigare har man varit hänvisad till i huvudsak eget bilåkande för att nå ut i bygderna där bruken finns.

Nu kommer som nyhet 1984 också ett länsturistkort, vilket gör det möjligt att åka kollektivt i hela länet. Särskilda bussturer, fem om dagen, skall gå till de intressantaste glasbruken. Boda, Johansfors och Kosta hör dit, men varför inte Äfors? Länsturistkortet är giltigt i åtta dagar och eftersom man kan nå till flera glasbruk under en dag törs man lova att en billös turist ändå får se alla bruk som önskas. Länsturistkortet ger också den resande tillgång till andra värdefulla miljöer i vårt län, vilket självfallet ökar intresset för vår del av länet och för våra bruk.

Det borde vara ganska lätt att få turister intresserade av oss när man samtidigt också kan ge möjlighet att komma till Borgholm, Eketorp och andra platser på Öland. Man har skapat ytterligare tre bussrundor utöver den till glasbruken. *Borgholmsrundan*, som går tur och retur Kalmar. *Södra Ölandsrundan* ger möjlighet att se både Eketorps borg och Långe Jan och flera andra platser innan den återvänder till

Kalmar. *Byxelkroksrundan* går till Borgholm och Byxelkrok på Öland, sedan med färja till Oskarshamn och tillbaka till Kalmar.

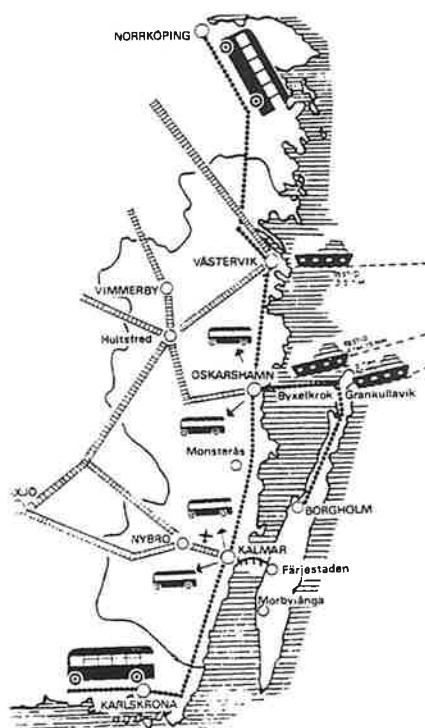
Lägger man därtill satsningen på ökade möjligheter att ta sig till Kalmar län och Glasriket från de olika hemorterna ser det ut som om man lyckats med ett heltäckande program. Man pekar på de möjligheter som kommer att finnas att till lågpris ta buss, tåg, båt eller flyg till oss.

Sorsatsningen, som inte alls kostar

så mycket pengar, omkring 200.000 kr betalas av Transportrådet, KLT, och Länsstyrelsen. Från midsommar och fem, sex veckor framåt kommer de här möjligheterna att finnas.

Var säkra på att Kosta Bodas ledning bevakar alla möjligheter att haka på för att bjuda maximalt med upplevelser till turisterna.

Där ingår så klart positiva upplevelser av glashantverket, vilket bör resultera i både större respekt för hantverket och ökad försäljning på sikt.



Besöksvärderna Vanja

Alldeles nyss anställd, bländad av glaset tjusning, förälskad i Kosta, i samhället och företaget, och i någon person också, möter vi Vanja Sjögren.

Vem är hon, som nu skall ta över ansvaret för all besöksverksamhet? Kort sagt verkar hon nog vara klippt och skuren för det här jobbet. Det förstår man då man hör om hennes bakgrund. Men dömt själva:

Hon har en blandad bakgrund, säger hon, startade som banktjänsteman, kom över på utbildning där. Blev sen lärare i svenska och engelska, fortsatte sin egen utbildning i Växjö på Informationslinjen i 2 år. Läste och läser vidare om personaladministration.

Jobbat har hon gjort som anställd utbildningsassistent på IKEA och som fri

företagare jämsides. TBV i Älmhult har också använt sig av hennes tjänster, liksom Älmhults kommun (ett projekt för arbetslösa ungdomar) och för SFL-TCO (lärarorganisation) med information.

Men hon har inte nöjt sig med detta, nej då. På fritiden har hon arbetat som FN-informatör i Kronobergs län. Det antyder att hennes livsinställning är humanitär och det blir än mer klart när man får veta att hon också arbetat socialt med ungdomar och med indianer. Hon säger att hon som svenska »har råd att göra något».

Hon berättar att hon sedan en tid är sambo med en glasman i Kosta och tänker bli kvar här. Hon trivs i samhället och med glasets spännande värld. Den fascinerar henne mer och mer. Säkert tillhör Vanja »de sista entusiasterna», det riktigt gnistrar av livs- och arbetsglädje om henne. Hon betonar också att hon gillar att arbeta hårt och länge.

Nu har hon redan hunnit med att besöka en turistkonferens i Kalmar som Turistrådet stod för. Där var hon för övrigt i sällskap med alla första-biträden i våra turistshopar samt Staffan Bergström.

— Det var en nyttig tvådagarsupplevelse, säger hon. Bland annat fick vi



lära oss om broschyrernas snåriga uppbyggnad. Lära oss konsten att »lyssna på folk», om kontakten med människor och delta i en mycket bra övning i svenska språket.

Hon återkommer till att glas är fantastiskt. Just nu läser hon mycket om glas, dess historia bl.a. och några titlar som hörs är »Legend i glas», »Design in Sweden».

Vad tänker hon nu göra för att främja besökarnas upplevelser av Kosta Boda?

Redan har hon planer klara, planer

på gång, och planer under utfundering. Några konkreta idéer går ut på att försöka utjämna besökarnas antal över året. Alltså fler turister på vinterhalvåret. Företagskontakter vill hon ta för att sprida mer och bättre information om väntande upplevelser i glasriket till ovetande. Hon säger själv om sina planer att det är »vilda planer». Det låter väl lovande. Särskilt de utländska turisterna vill hon ge större upplevelser av Glasriket. Hon tror att man måste ägna mer uppmärksamhet åt att få dem förstå vad som sker här. Hon vet att nyfikenheten just på tillverkningen är mycket stor. Vanja kommer säkert att lyckas förmedla det värdefulla som finns här i smålandsskogarna. Att hon kan, det begripes av hennes berättelse om hur hon under 2 1/2 års tid arbetat fram en pedagogik och metodik, blandad med egen psykologi för överföring av positiva känslor (som går ut på att få människor att känna sig duktiga). Det här systemet använde hon för IKEA, där bl.a. holländare, österrikaner, schweitsare, fransmän, canadensare och amerikaner fick 60 timmar undervisning i svenska. De lämnade Sverige svensktalande efter en omgång med Vanja. Förresten, avslutar hon, jag tog många grupper med mig på glasbruksbesök till Kosta då.

Kristallmuséet invigt

OLOF PALME invigde Kristallmuséet i Johansfors i samband med att han besökte Småland under Glasets Dag den 14 september.

Vi har tidigare rapporterat om att den fantastiska samlingen av tillverkningsprover från Johansfors, som utgör Kristallmuséets innehåll, fått nya och bättre lokaler i kontorsbyggnaden vid Johansfors Glasbruk.

Det kunde ske genom ett välvilligt samarbete mellan Kosta Boda och Emmaboda kommun.

Sluträkningen blev något större än man kalkylerat med, omkring 14.000 mer. Nu blev totalkostnaden 106.000 kronor. De båda parterna delar på den summan. De här pengarna gick åt till själva nyinredningen av lokalerna och montrarna. Dessutom har redan tidigare en katalogisering av samlingarna utförts, som beredskapsarbete i kommunens regi till en kostnad av 20.000 kronor, varav 15.000 utgått som statsbidrag.

Glöm nu inte bort att själva se Kristallmuséet och bjud gäster i Glasriket att komma med.



Tekniskt Nytt:

De i förra numret av Mängden omtalade förändringarna i Åfors glaskammare är nu slutförda. Resultatet av dem märks i form av högre utbyte och snabba genomloppstider.

Medel har också beviljats för liknande åtgärder i Boda, vilka startar på det nya året. Från Boda kan också nämnas att byggnationen av den nya vannen nu är slutförd, och densamma tas i drift i dessa dagar. I samverkan med Styrelsen för teknisk utveckling (STU) skall ny smältteknik prövas och utvärderas. STU har också delvis finansierat projektet.

För att ytterligare stärka vår konkurrenskraft, kommer en intensiv satsning inom den tekniska utvecklingen att ske den närmaste tiden. För närvarande slutföras en utvecklingsplan inom process- och produktionsområdena, vilken täcker de närmaste åren.

Under höstens hårda försäljningstryck har vår produktionspersonal satts på hårda prov, men alla har på ett förnämligt sätt sett till att utlovade leveranstider har kunnat hållas.

Ny på Kosta: Lars Andreasson



En vecka in i december kom Lars Andreasson till Kosta för att börja sin anställning som konstruktör på tekniska avdelningen.

Lars, som är född 1939, gick på maskin- och värmetekniska linjen vid Håss-

leholms Tekniska Skola. Blev klar med sin utbildning, som också omfattade yrkesskolan på Kockums och jämsides anställningar, 1966.

Under många anställningar som främst konstruktör har han skaffat sig en omfattande praktik, som nu kommer Kosta Boda till del. På meritlistan finns anställningar hos sådana företag som Ugnsfirman Bergsten, Perstorp AB, Lamco i Iberia, Höganäs, Gränges, Nycol AB (som är tekniskt nydanande med ett projekt där kol och vatten blandas). Efter konstruktionsarbetet där, var Lars också ute i produktionen för att köra igång maskineriet under 1 års tid.

Nu kommer Lars att ta ansvar för de konstruktioner vi behöver.

Lars är bosatt i Kosta och besatt (om man tillåts vitsa lite) av orientering. Så se upp i skogarna, det kan vara han som kommer rusande.



Vilken bamse

Kristallarmaturen på bilden väger hela 45 kilo och är gjuten i ett stycke i Nya Hyttan på Kosta. Efter lång och noggrann kylning samt efterbearbetning, kunde konstateras vilken gnistrande ren kristall denna hytta producerar.

Takpannor i Glas

Redan 1979 kunde Mängden berätta om att Glasforskningsinstitutet gjort takpannor i glas. Enkelt framställda och samtidigt en lösning på ett avfallsproblem vid norrländska stålverk.

Vad blev det av det hela undrar vi samtidigt som det dyker upp notiser om att glaspannor verkligen finns.



Enligt Sveriges Tekniska Attachéer har ett japanskt företag, Ashai Glass, startat tillverkning av s.k. Glass Tile. Det är transparenta takpannor av glas, som nu lanseras i Japansk byggindustri. Före japanerna var tyskarna, som också gör glaspannor och möjligen är det dom som exporterat idén till Japan.

Redan 1977 var det svenska projektet »takpannor i glas» ett faktum. Vlastimil Carbol från Glasforskningsinstitutet kom på idén då han funderade över vad man skulle kunna göra med sodaslagget, en restprodukt från NJA. Man tillverkade en provserie på 100 pannor, hälften svarta, hälften transparenta.

Det fanns en gång en unik chans att få igång takpannetillverkningen i Sverige, då Surte Glasbruk lades ner. Där fanns en passande vanna för flaskglas, som är just vad man använder till de genomskinliga pannorna.

Cirka 10% av Nordens nybyggnation skulle räcka som underlag för att hålla igång en svensk produktion med 55 årsarbetare och ett försäljningsvärde om 200 milj. kronor.

BRA TILL VAD?

Glaspannorna har både för- och nackdelar jämfört med betongpannor. De är t.ex. fyra gånger dyrare, men i gengäld mycket starkare. De håller alltså längre, blir inte angripna av alger och suger inte upp vatten med sprickor som följd. Snö rinner lätt av och minskar belastningen på underlaget. Om man vill kan det lätt ordnas med ljusinsläpp genom taket. Varmvatten under halva året, 60-gradigt, fixas lätt med en armerad trädgårdsslang under pannorna.

Byggbranschens alla ljushuvuden måste väl här se nya chanser till kluriga dekorations- och nyttolösningar.

PLM lär vara på gång med sonderingar för en svensk tillverkning.

Hald-Gate Stipendiet

Vid en liten högtidlighet i Smålands Muséum fick årets stipendiater i Hald Gate fonden ta emot sina belöningar.

Det skedde i samband med det traditionella julfirandet på muséet. Omkring 2.000 personer hade slussats in och ut genom salarna, druckit kaffe, köpt lotter, lyssnat på Växjö Akademiska Kör, en stor blandad kör som sjöng sitt traditionella julprogram, och säkert sett en hel del av glassamlingarna. Svenska Ungdomsringen hade också del i årets julmarknad.

Hald Gate fonden har i god tid till marknaden haft sitt sammanträde och utsett stipendiaterna. Fondens kapital utgörs av ca 100.000 kronor och räntan till 12.300 kronor. Därav tar man 5 st stipendier om vardera 2.300 kr.

Närvarande vid stipendiatsammanträdet var ordf. J.E. Anderbjörk, Fred Lindahl, S.Å. Erlandsson, Lars Thor, Lars Hellsten och Bertil Augustsson.

Följande stipendiat har man utsett i år:

Glasblåsarmästare Enar Ernstsson, Kosta, glasblåsarmästare Ulf Jonsson, Orrefors, glasblåsarmästare Karl Krapfinger, Boda, glasblåsarmästare Hans Johansson, Sandvik, och glasblåsare Ivar Majgren, Skansens Glasbruk.

Ordföranden i Stiftelsen Smålands Muséum, Ingvar Dominique, hade fått uppdraget att dela ut stipendierna.

Applåder och gratulationer till alla hedrade stipendiater. Från oss också.



Här är de, idékläckarna. Fr.v. Sigvard Erlandsson, Lennart Johnsson och Ingmar Johansson. Curt Lönnetun saknas på bilden.

Prisade Idéer

I slutet av september hade förslagskommittén sitt senaste sammanträde.

Som vanligt fanns det en hel del inlämnade förslag att diskutera. Flera av förslagen var inlämnade för så länge sedan att kommittén haft tid att utvärdera dem också i praktiken.

Närvarande vid kommitténs möte var Anders Gustafson, ordförande, samt Gösta Lidman, Karl-Gustav Svensson, Josef Koch, Sven-Åke Erlandsson och Tommy Ragnarsson.

Fyra förslagsställare delar på drygt 4.000 kronor. Mest får Sigvard Erlandsson för sitt initiativ att minska oljeförbrukningen vid vanna IV genom injustering av brännare. Kommitténs protokoll påpekar att förslaget omfattas

av Sigvard Erlandssons ordinarie arbetsuppgifter, men man belönar ändå den kreativa insats som han gjort, 2.000 kr får han.

Bättre effektivitet vid arbete med putsning av pressplattor (Vanna III) innehöll ett förslag av Ingmar Johansson. För det belönas han med 1.000 kronor.

Lennart Johnsson var inlämnare av två förslag som tagits fram vid gruppdiskussioner. De bedömdes som fördelaktiga och belönades med 400 kronor tillsammans.

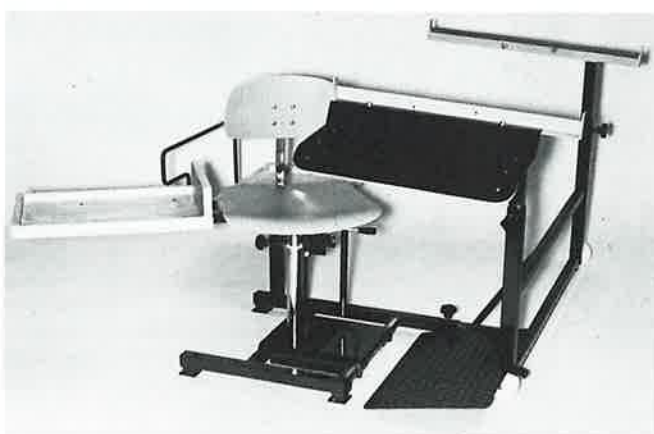
En tusenlapp blev det också till Curt Lönnetun för ett förslag om ett filter till inmatningspumpen för syrdelen i reningsverket. Man tyckte att hans förslag var värdefullt och det belönades därför.

Hela Mängden bockar och gratulerar.

EFTER 500ÅR...



Essemce i Emmaboda har utvecklat en ny hyttstol, vars inställningsmöjligheter skall minska de förslitningsskador i rygg och axlar som är vanliga hos



glasarbetare. Stolens högerskalm kan ställas in så att det glas som skall bearbetas kommer närmare glasarbetaren. Dessutom är sits-, rygg- och fotstöd

lätta att justera helt efter individens önskemål om höjder och avstånd. Fyra stolar finns ute i glashyttorna nu. Prototypen används i Johansfors. P.S.

GLASETS DAG



En hel dag i september ägnades åt glaset. Då kom en vitter samling sakkunniga hitresande. Folkets Hus i Kosta blev boning för en dag åt både statsminister, landshövdingar, blivande ambassadör, företagsdoktor, höga herrar från Sind, glasbruksdirektörer från både in- och utland samt en hel del andra glassakkunniga såsom konstnärer och formgivare och turistfolk, 130 personer och mycket pressfolk var där för att se, höra och lära.

Kosta Boda var värd för det hela och hade verkligen heder av arrangemanget. Ett fullmatat program för både anden och lekamen. Mycket kunnigare och full av impulser skingrades den stora skaran fram emot kvällen, men först sedan Olof Palme hade invigt Kristallmuseet i Johansfors. En dag att minnas!

Bilderna får berätta resten av historien, som rymmer också ett rejält besök på Kosta Glasbruk.



Minnesgåvor

Åtta veteraner med 25 års anställningstid får guldlockor och minnesgåvor i silver av Anders Engström. Överlämnandet sker vid en liten sedvanlig högtid på Herrgården, Kosta, den 20 december.

De som hyllas av företaget är:

Alf Aronsson, Boda, Ingrid Pettersson, Kosta, Britta Carlsson, Kosta, Bruno Nyström, Broakulla, Wilhelm Liska, Åfors, Anton Koch, Åfors, Gertrud Svensson, Kosta, och Arne Dahlström, Kosta.

Mängen gratulerar dem alla.

VINNARE SEMESTERKNÅPET 1/83

Här är de lyckliga fem som vann varsin lottsedel på »knåpet». Om de dessutom fick vinster på lotterna vet vi inte.

Vi gratulerar:

- Kjell Lindström, UE Stockholm.
- Dan Brorsson, Hovmantorp.
- Ulla Ericsson, Kosta.
- Svea Strand, Kosta.
- Gunilla Ekfeldt, Kosta.

Fortsatt Glasstöd

Slopa inte det statliga stödet till den manuella glasindustrin när budgetåret löper ut i juni 1984. Stödet bör i stället successivt avvecklas under en 2-årsperiod.

Det budskapet framförde representanter från FABRIKS, SIF och SALF vid en uppvaktning på industridepartementet i oktober. Trots god ordergång hos företagen anser inte de fackliga organisationerna att industrin återvunnit den stabilitet som fordras för trygga jobb.

70-talets många nedläggningar har medfört att det nu råder brist på yrkeskraft. En del av det statliga stödet borde därför omvandlas till ett utbildningsstöd ansåg de fackliga organisationerna.

PERSONALNYHETER

BÖRJAT

KOSTA

Anders Gustafsson	tekn.
Hasse Mattisson	export
Britt Hammar	markn.
Nicolas Kostakis	sliperi
Carola Robért	g.glaskamm.
Vaine Fröjd	mängkamm.
Göran Fjällén	vannaskötare
Kjell Olsson	sliperi
Jörgen Florheden	g. hyttan
Christer Josefsson	g. hyttan
Ingemar Karlsson	hyttmek.
Kennert Stark	sliperi
Claudia Karlsson	slutsyning
Tomas Johansson	g. hyttan
Liselotte Höggren	städare
Leif Fransson	hyttmek.
Halina Kozak	städare

SLUTAT

Pierre Chocron	export
Gösta Lidman	tekn.
Marie Hansson	produktutv.
Malin Edenfalk	turistinfo
Christer Olsson	vannaskötare
Ola Abrahamsson	rep.
Nils-Ingvar Nilsson	hyttmek.
Sigrid Hammarstedt	g.glaskamm.
Håkan Rählin	sliperi
Ruth Augustsson	städare
Gulli Arvidsson	g.glaskamm.
Ing-Mari Arvidsson	gravörverket
† Gösta Karlsson	uh
Annica Setting	städare
Inger Johansson	städare
Seppo Latvaniemi	n. hyttan
Kennet Stark	sliperiet

BODA

Stig Sjöström	rep. verkst.
---------------	--------------

Manfred Wintersteller	hyttan
-----------------------	--------

ÅFORS

Dragan Pavlović	hyttan
David Pennypacker	hyttan
Leif Johansson	hyttan
Jonas Hammarling	hyttan
Joachim Schutzendorff	hyttan
Ingvar Alm	hyttan

Huseyin Koruk	hyttan
Birger Gustavsson	smältare
Antonio Conti	hyttan
Bruno Hansén	hyttan
Ingvar Gröön	förädlingen
Rune Fransson	hyttan

JOHANSFORS

Leif Svensson	hyttan
---------------	--------

Slobodan Trifunović	hyttan
---------------------	--------

Personalrabatt-84

UPSALA-EKEBY-KONCERNEN

Personalrabatt 1984

Inköp med rabatt endast för personligt bruk.
Missbruk kan föranleda indragning av rabattkortet.
Rabattkortet skall återlämnas till resp. personalkontor när anställningen upphör.
Öppethållningstider för den egna arbetsplatsens butik:

Namn

Koncernenhet

Rabattkortet gäller koncernens samtliga personalbutiker.

KORTET SKALL UPPVISAS I KASSAN
Vid förfrågan skall legitimation uppvisas.

I den egna arbetsplatsens butik
får kortet utnyttjas även av nära anhörig.

Dat

Utfärdad av

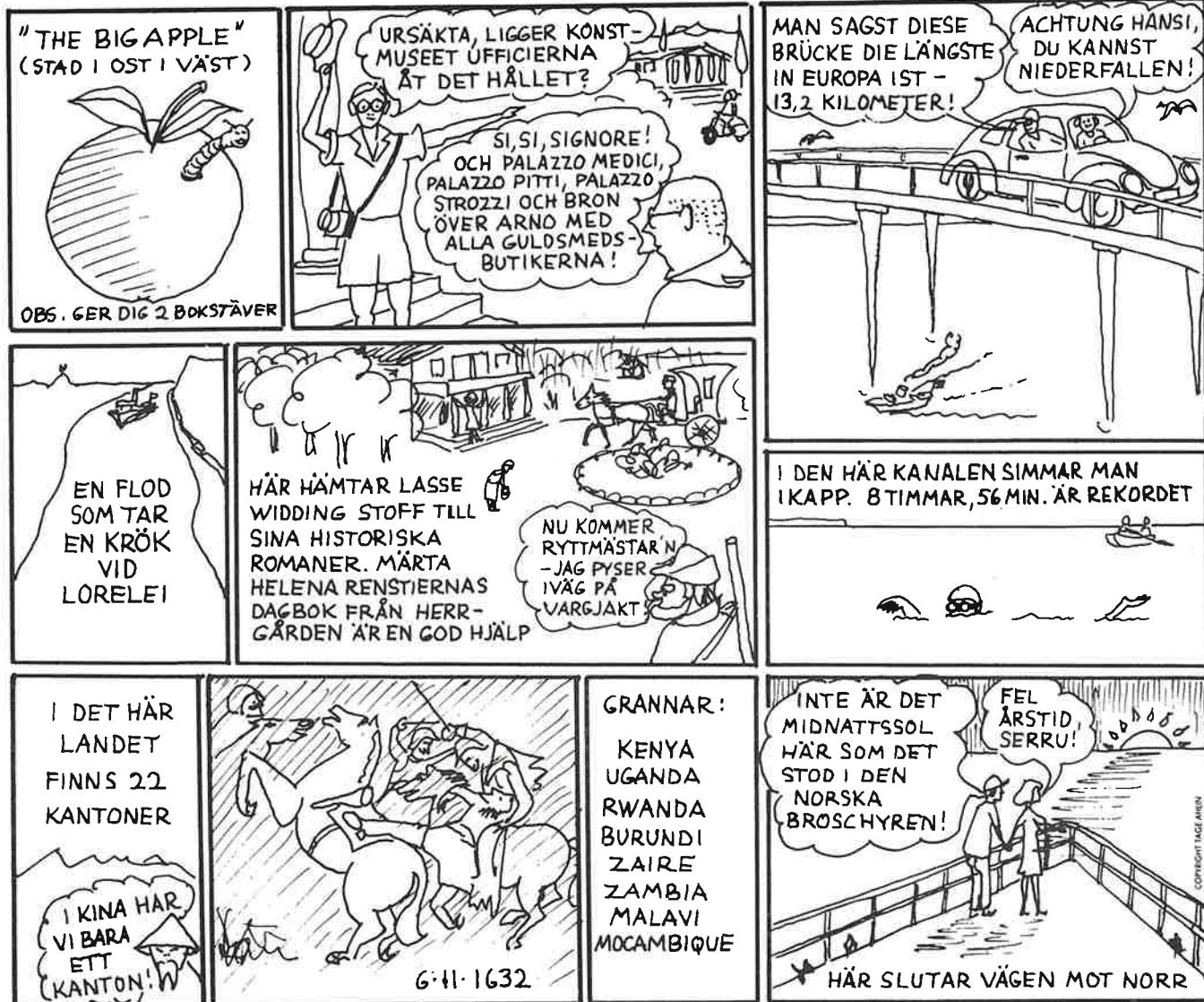
Vid den egna arbetsplatsens försäljningsställen får kortet utnyttjas också av nära anhörig.

Pensionärer som önskar personalrabattkort ombedes höra av sej till Personalavdelningen på Kosta eller till platschefen på respektive bruk.

Under januari månad gäller det gamla gula kortet (1983 års) jämsides med det nya.

Åter är det dags att påminna om att rabattkortet för 1984 kommer att sändas ut till alla anställda under januari månad 1984. Det nya kortet, som är rött till färgen, ger innehavaren en personlig rabatt i samtliga företag inom Upsala-Ekeby koncernen.

JULNÖTTER



NYA JULNÖTTER

ÄNNU EN GÅNG HAR DET BLIVIT JUL. Vi kan slappna av en smula, umgås och kanske få en stund över till litet nötknäckeri. Mången vill fortsätta traditionen med ett enkelt och roande knäp för viga hjärnor och minnen. Man kan som vanligt vinna penninglotter, 5 stycken.

Vi räknar med att du skall ha klarat av lösningen i god tid innan Trettondagen så att vi kan ha lösningen den 10 januari 1984.

TÄVLINGEN går till så här: Varje bildruta syftar på ett geografiskt ord och det gäller för dig att plocka ihop ett lösningsord av begynnelsebokstäverna i dessa. Den första bokstaven i svarsordet står på sin rätta plats bland bilderna (längst upp till vänster), men alla de andra står litet huller om buller, utom den sista, som också finns på sin rätta plats.

Om det rätta svaret kan sägas, som en ledtråd, att det handlar om oftast förhastade utfästelser i festlig yra.

Lycka till och GOD JUL!

Vi vill ha lösningen oss tillhanda efter Trettonhelgen, den 10 januari 1984.

Adressen är: Personalavdelningen
Kosta Boda AB
360 52 KOSTA

Lägg lösningen i kuvert som skall märkas »Julnötter». De först öppnade fem rätta lösningarna får var sin penninglott.

RÄTT SVAR: _____

NAMN: _____

ADRESS: _____