

triangeln

personaltidning för
anställda inom

Åforsgruppen

nr 2 · 1972

Tre blir fyra Johansfors till Åforsgruppen

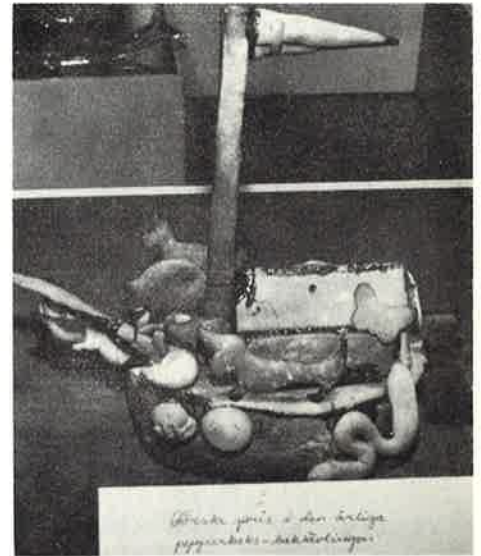
Måndagen den 11.12.72 träffades en överenskommelse mellan AB Åforsgruppen och de tidigare aktiemajoritetsägarna i AB Johansfors Glasbruk om förvärv av de senares aktier. Därigenom får Åforsgruppen ungefär 90 % av aktierna i AB Johansfors Glasbruk i sin ägo.

Johansfors har ungefär 100 anställda. Antalet anställda inom Åforsgruppen blir ca 750 personer, som representerar ungefär 35 % av

den manuella glasproduktionen i Sverige.

Avsikten med köpet är att Åforsgruppen skall vidga basen för sin verksamhet och därigenom få en större grund för den centrala organisation på tekniska, försäljnings- och administrationssidan, som finns lokaliserad i Kosta.

Vi "gamla" i Åforsgruppen hälsar våra nya vänner och kollegor hjärtligt välkomna och hoppas att vi skall trivas tillsammans.



I Kostas utställningshall var på luciamorgonen Tsarens kristallskål utbytt mot denna läckra skapelse i pepparkaksdeg. Ett lyckat skämt?



Del av nya utställningshallen

Gemensam utställningshall för Åforsgruppen

I början av december flyttades Bodas och Åfors glas och Boda Smide och Boda Nova över till Kostas utställningshall. Det ligger på första våningen, och Erik Sörling har färgsatt lokalerna i de typiska faluröda Bodafärgerna. Förändringen har gjorts för att spara tid för besökande kunder och ge exportbesökande möjlighet till en direkt överblick över hela sortimentet. Utställningarna på Boda kommer att finnas kvar i samma omfattning som tidigare.

Det var ett tag sedan sist, men nu är TRIANGELN här igen, med delvis ny besättning och i något annorlunda skepnad.

Vi i den nya redaktionskommittén har ingående diskuterat kring frågan om personaltidningar i allmänhet och TRIANGELN i synnerhet, vilket resulterat i en målsättning för vårt fortsatta arbete med tidningen.

Personaltidningens viktigaste uppgift är att tjäna som forum för dialog mellan olika personer och grupper inom företaget. Det är viktigt att den inte får formen av informationsblad med uteslutande information "uppifrån och ner". Informationen "nerifrån och upp" är lika viktig. Denna antar ofta formen av frågor och synpunkter, och plats för detta skall finnas i tidningen.

Viktigt är också att alla inom företaget skall ha samma möjlighet att bidra till tidningen. Detta vill vi lösa genom "kontaktmän", vilket innebär att varje medlem i redaktionskommittén svarar för någon eller några sektorer (avdelningar, intressegrupper) inom företaget. Han/hon skall bevaka gruppens intresse i tidningen, svara för nyhetsbevakningen i tidningen samt hjälpa till vid utformning av bidrag eller själv skriva artiklar.

En förteckning över redaktionskommitté-medlemmarna och deras resp sektor kommer i nästa nummer.

Personaltidningen bör även utkomma relativt ofta, men detta är även en fråga om resurser. F n kan vi säga att TRIANGELN skall utkomma 4 ggr om året (mars, juni, sept och dec).

Vi hoppas på stort intresse och gott samarbete.

Redaktionskommittén

En blick tillbaka och en blick framåt



Verksamhetsåret 1972 börjar lida mot sitt slut. Det har i stort sett gått efter förväntningar och planer, kanske till och med något bättre.

Det största glädjeämnet har varit att uppleva hur våra positioner på exportmarknaden har kunnat befastas och byggas ut i många länder. Det senare är ej resultatet av tillfälligheter utan av planering och genomarbetade insatser för att uppnå på förhand uppställda mål.

Arbetsmetodikerna är därvid bl.a. att vi tillsammans med vår agent i landet i fråga studerar marknaden och distributionsvägarna samt därefter fastställer den omsättning som bör kunna uppnås de närmaste åren under vissa förutsättningar. De sistnämnda är därvid oftast att vi kräver av agenten att han oftare än tidigare besöker butikerna och att han håller lager av tillräcklig omfattning för att åstadkomma snabba och kompletta leveranser samt att han förbättrar sin allmänna service åt kunderna. Vi erbjuder agenten och marknaden säljstöd genom kampanjmaterial i form av

affischer och annat bakgrundsmaterial för skyltningar, vissa trycksaker, annonsering etc. Vi samordnar sedan våra ansträngningar kring vissa varugrupper, som är aktuella och genomför sedan tidsbundna aktiviteter i affärerna i form av skyltningar och andra åtgärder kring våra varor. Vi kommer nästa år exempelvis att göra kampanjer kring Kostas Solrosor och Party-program, Bodas Boda Blom-program mm. Vi bedömer det som viktigt att med våra trots allt begränsade resurser åstadkomma koncentration i våra åtgärder och därvid i första hand samarbeta med affä-

Redaktör: Göthe Gustafsson

I redaktionskommittén:

Bent Reimer
Hans Gustavsson
Patricia Johansson
Gösta Strand
Gunnar Johansson

Ansvarig utgivare:
Erik Rosén



Åke Wulff kommer i fortsättningen att arbeta tillsammans med redaktionskommittén och ha hand om layout och montage till TRIANGELN. Dessutom kommer han att redigera materialet och ibland skriva någon artikel.

rerna, då vi därigenom får exponering och utrymmen för våra artiklar, som är grunden för lyckad försäljning.

Däremot får vi avstå från dyrbar och omfattande riksannonsering på de olika marknaderna, då detta ej ger så snabbt och direkt försäljningsresultat men dock blir nödvändigt på lång sikt för att göra våra produktnamn allmänt kända i landet i fråga.

Vi har nu uppnått en exportandel av ungefär 50 % på glassidan. Den bästa utvecklingen har vi under året volymmässigt i förhållande till föregående år haft i England, Frankrike, USA, Australien och Japan, men resultatet kan betraktas som tillfredsställande på de flesta utlandsmarknader.

I Sverige har den länge väntade konjunkturuppgången i stort sett uteblivit. Trots detta har vi genom mycket hård bearbetning av marknaden samt genom delvis lyckad produktutveckling kunnat öka försäljningen till hemmamarknaden. Vi bedömer dock att expansionsmöjligheten ligger på exportsidan, och vid fördelning av våra resurser kommer detta att beaktas.

Vi har under året genomfört en koncentration av marknadssidans personal till Kosta. Detta har gett ett positivt resultat, och när vi nu fr.o.m. årsskiftet även i Kosta har utställningar av Boda/Åfors-produkter bör arbetet på marknadssidans ytterligare kunna effektiviseras.

Inför 1973 ser vi därför med ett visst förtroende på möjligheterna att sälja vår produktion, om ej större omvälvningar kommer att inträffa inom världsekonomin.

Vi planerar också att 1973 skall bli början till en mera intensiv period av investeringar på produktionssidan. På grund av det

osäkra marknadsläget har vi avvaktat utvecklingen de senaste åren. De projekt som planeras kommer successivt att presenteras i företagsnämnder och speciella samarbetskommittéer. Vi hoppas också att dessa åtgärder i många fall skall betyda en förbättring av arbetsmiljön, som vi från ledningens sida är medvetna om måste genomföras, men som vi i brist på resurser fått skjuta på.



Vi hoppas också att upprättandet av en speciell personalfunktion inom vårt företag skall ge ökade möjligheter att på ett positivt sätt lösa samarbets- och personalvårdsproblem.

Inom den s.k. Specialsektorn har Kosta Lampan ej helt motsvarat våra förväntningar. Försäljningen har varit mycket trög inom Sverige, trots ökade försäljningsansträngningar och förbättrad kollektion. Den minskade byggnadsproduktionen har naturligtvis sin betydelse i sammanhanget. Vi har däremot fått igång en ganska betydande export bl.a. på Tyskland, och vi kommer att under nästa år söka bygga upp ytterligare några marknader. På lampområdet är dock export mera komplicerat än på glassidan, då de elektriska säkerhetsbestämmelserna, glödlampor, etc. är olika från land till land.

Vi har också på lampsidan för dålig produktivitet och därigenom för höga kostnader. I verkstad och måleri har genom olika åtgärder ett bättre resultat uppnåtts under senare delen av året, medan vi inom monteringsavdelningen måste erhålla en väsentligt bättre effektivitet. Arbetet mot en sådan utveckling pågår och måste klaras av under början av nästa år för att Kosta Lampan skall kunna lämna ett positivt resultat.

Försäljningen av Boda Smide har utvecklats tillfredsställande inom Sverige i år. Vår nya kollektion med presentförpackningar har varit lyckad och även de säljstödande åtgärderna med affischer etc. har ökat intresset för denna produktion. Flera av våra svenska konkurrenter inom detta området tycks även ha fallit ifrån innevarande år.

Under 1973 kommer speciella ansträngningar att vidtagas för att uppnå en väsentlig exportökning på smidessidan. Vi hoppas därför att under nästa år kun-

forts

Utrikesminister Wickman besökte Boda i somras tillsammans med de utländska ambassadörerna i Stockholm.

En del anser att jag liknar vår utrikesminister, vilket bestyrktes genom att han under middagen på kvällen kom fram till mig och berättade att han under besöket i Boda, då det var vackert väder, skulle gå bakom några buskar för att sätta sig på en soffa och vila. Då han kom runt buskarna flög det upp ett par gubbar, som låg och vilade i solskenet. De vände sig mot Wickman och stirrade och sa:

-Jaså, det var bara Du, vi trodde det var Rosén.

Erik Rosén

En blick tillbaka...

na öka leveranserna av smide, där vi har en effektivt arbetande produktionsapparat.

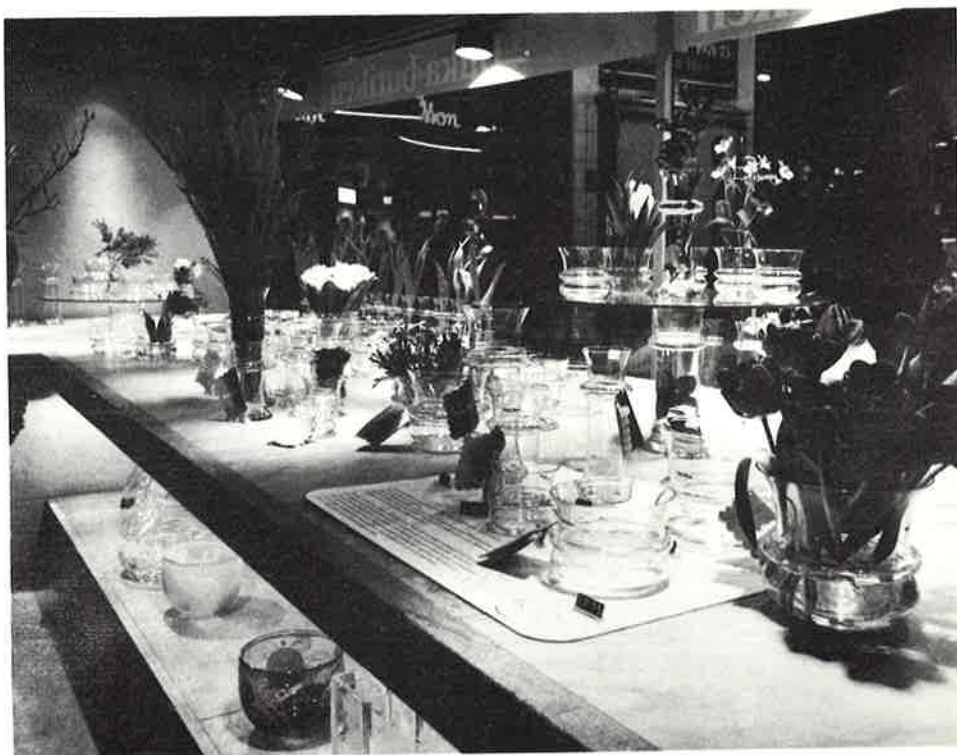
Boda Nova är nu på marknaden i alla länder, där vi arbetar och har vunnit respekt för sina väl formgivna produkter. En produktchef som ansvarig för denna avdelning börjar den 1.1.1973. Vi hoppas att vi därigenom får den organisation som behövs för att säkra framgången för denna mycket intressanta företagsidé, där man är mycket beroende av kreativitet, initiativförmåga och marknadskänedom.

I vår budget för nästa år har vi som mål uppsatt en ganska väsentlig försäljningsökning på de olika produktområdena. Vi har också planerat många åtgärder för att uppnå detta och förbättra bolagets situation på lång sikt. Det betyder att stora krav kommer att ställas på helhjärtade insatser från vår personals sida för att komma till budgetmålen. Jag hoppas naturligtvis att alla anställda skall känna det intressant och meningsfullt att medverka i den planerade utvecklingen och att vi inom ledningen skall ha förmåga att på bästa sätt skapa förutsättningar för detta.

Jag har upplevt det gångna året som mycket positivt, och jag tror att vi alla kan vara glada och tillfredsställda med det resultat som har uppnåtts av vårt företag. När nu år 1972 snart är slut vill jag tacka alla medarbetare på våra företag för en mycket bra utförd arbetsinsats och trevligt samarbete under 1972, samt tillönska alla en trivsamt och avkopplande julhelg samt ett lyckligt och framgångsrikt år 1973.

Erik Rosén

Kampanjförsäljning



Aveny Kristall AB, Stockholm, skyltar Boda Blom.

Kampanjförsäljning - ett bra sätt att dra allmänhetens uppmärksamhet till våra produkter.

Tillsammans med vår reklambyrå, Arbman 2 i Malmö, har vi under 1972 infört ett för vår bransch nytt sätt att sälja våra produkter på. Vi har producerat färdiga säljkampanjer. Med hjälp av dessa kampanjer har vi flera gånger under årets lopp kunnat exponera en viss artikel, eller ett mycket smalt sortiment utav flera artiklar, samtidigt på många platser.

Handeln och allmänheten har uppskattat våra ansträngningar. Vi startade i januari - februari med kampanjen för Kosta Solros, och fortsatte sedan med den mycket stora framgången med lanseringen av Boda Blom, 6 vaser i olika storlekar, formgivna av Signe Persson-Melin.

I maj månad kom vi ut med den nya glasserien Boda Baron, design Rolf Sinne-mark. Sillen går till, kvadratserien från Boda skyltades upp under maj må-

nad. För att fånga de utländska turisernas intresse, försåg vi detaljhandeln med en kampanj under mottot: "Buy handmade Swedish Boda Glass here" och "Buy handmade Swedish Kosta Crystal here".

En av årets verkligt stora succéer kom ut på marknaden under mottot: Kosta Party, tallrikar, skålar etc., formgivna av Ann & Göran Wärff.

Vår senaste kampanj heter Boda Bouquet, ett rödvinsglas, ett vittvinsglas och en karaff, formgivna av Signe Persson-Melin, förpackade på ett nytt och revolutionerande sätt.

Kampanjförsäljningarna bidrar till att vi på ett tidigt stadium får ut stora kvantiteter varor på en koncentrerad tid på marknaden. Därmed erhåller vi längre serier i produktionen, vilket i sin tur ger en bättre lönsamhet.

Våra partners, handeln, har uppskattat vårt sätt att arbeta. Vi säljer idag inte bara glas, utan en hel idé.

Studieaktivitet inom Avd. 122

Ett tjugotal av våra medlemmar har under några måndagskvällar samlats för att gå igenom Fabriks kurs "Vad säger avtalet?" Deltagarna har varit uppdelade i två grupper och inslaget av yngre deltagare har glädjande nog varit stort. Syftet med kursen är att på ett enkelt och lättfattligt sätt föra ut avtalets bestämmelser till medlemmarna.

I ett antal kursavsnitt har deltagarna fått inblick i hur arbetsmarknaden är uppbyggd, hur en förhandling går till, på vilket sätt avdelningen och förbundet kan ge medlemmarna stöd i olika frågor.

Ett avsnitt i kursen, som tilldrog sig stort intresse, var att lösa ett antal praktikfall av situa-

tioner, som uppstått i verkligheten på olika företag.

Deltagarna har även fått information om bestämmelserna i de nya arbetsmarknadsförsäkringarna AGS (avtalsgruppsjukförsäkring) samt STP (särskild tilläggspension). Genomgående

har det bland deltagarna visats stort intresse för denna typ av studiecirkel och det har gett dem ökade möjligheter att bevaka sina intressen på arbetsplatsen.

Från avdelningsstyrelsens sida vill vi passa på tillfället att tacka deltagarna, samt hoppas på att tillkommande år kunna bjuda våra medlemmar denna kurs som en startplatta till fortsatta studier på det fackliga området.

Gösta Strand



Flitiga deltagare vid en av studieträffarna.

Efterlysning! Kosta-Boda glas demonstreras

Vi anser att en personaltidning bl.a. bör tjäna som forum för debatt och diskussion mellan olika människor och grupper inom företaget. För den skull efterlyser TRIANGELN synpunkter och frågor, som rör arbetet, företaget o. dyl.

Har du synpunkter på något? Vill du fråga någon något? Tag då gärna kontakt med någon av medlemmarna i redaktionskommittén eller skicka ditt bidrag direkt till TRIANGELN.

Låt oss med andra ord försöka bygga upp en insändaravdelning där vi i välvillig anda kan diskutera positiva, såväl som negativa, företeelser inom företaget.



Maj-Britt Lindström, sedan många år anställd på vårt Stockholmskontor, har fått en ny arbetsuppgift i koncernen. Under årets lopp har Maj-Britt mycket framgångsrikt hjälpt våra kunder att fånga allmänhetens uppmärksamhet i samband med våra säljkampanjer.

Maj-Britt har bland annat flera gånger demonstrerat hos Nordiska Kompaniet i Stockholm och Göteborg, PUB, Aveny Kristall osv.

Under höstens lopp har Maj-Britt varit "utsåld" varje fredag-lördag. Många Solrosor och Boda Blomvaser har med hennes hjälp blivit sålda.

Under år 1973 kommer Maj-Britt att uteslutande arbeta med demonstrationer.

Maj-Britt Lindström demonstrerar hos PUB i Stockholm.

Från specialsektorn kan vi för 1972 informera om...

... att aktiv information har varit årets största satsning. Tillsammans med Emmaboda Glasverk och Bahco Ventilation besöktes 11 av Sveriges största städer, från Malmö i söder till Luleå i norr. Totalt kom i det närmaste 1000 personer till våra föredrag.

... att vi i egen regi i våras i Malmö samt i höst i Göteborg och Stockholm har inviterat arkitekter och folk från detaljhandeln (Lampan) till informationsträffar där vi har informerat lite grann om miljö och mycket om belysning. På detta sätt har vi bragt vårt budskap ut till ytterligare ca 250 branschmänniskor.

... att inte mindre än 280 personer infann sig till ett föredrag, under rubriken "hemmets belysning", för danska möbelhandlaren 7.11 i Bella Centret i Köpenhamn.

... att vi under -72 för första gången gick ut med direkt annonsering i vecko- och månadstidningar. Ni har kanske sett vår annons "13 ljuspunkter från Kosta" i Femina och Allt i Hemmet.

... att en riksomfattande skyltningstävling pågick under november/december. Även här var intresse stort, och när detta skrives håller vi på att få in fotomaterial för bedömning.

...och för 1973...

... att den årligen återkommande belysningsmässan i Göteborg 1973 firar 10-årsjubileum, och vi ställer

upp även i år. Vår monter brukar vara livligt besökt av både kunder och arkitekter.

...samt lite om MILJÖ

Vad förde då -72 med sig? Jo, även under detta år levererades en del konstverk från Åforsgruppen. Alla skall inte nämnas, men dock några:

Stena-Linjens terminal av Wärf i eternit.
Restaurang Midas i Borås av Vallien i gjutjärn.
Matsal hos Volvo i Göteborg av Wärf i lackerad plåt.
Foyer hos Asea i Västerås av Sinnemark i trä.
Fristad skola av Backström i planglas.

Witt Hotell i Kalmar av Höglund i trä/planglas.

Konstnärer och materialval varierar efter objekt. Vi är uppmärksamma på marknaden och har redan intressanta jobb för 1973.

Dessutom:

Boda Import har startat

För att fylla ut Novas svenska försäljningsavdelnings fälttid och öka bidraget till denna sektor har en importverksamhet påbörjats. Det första företaget vi representerar med ensamförsäljning i Sverige heter Décembre och är ett dotterbolag till det världskända textiltillföretaget Mari-mekko. Sortimentet består av ett tjugotal bitar i acrylplast eller melamin i klara, glada färger, som salladskålar, salladstänger, burkar, speglar, brickor, underlägg och hängare m m.

Försäljningen sker selektivt till i stort sett samma kunder som för Boda Nova.

Boda Nova-nytt

Per Sundstedt har börjat



Utsmyckning i smide levererad till Dalsjöfors. Ann Wärf, tillsammans med den unge, skicklige smeden Lars Larsson, svarar för skapelsen.

arbeta också för Boda Nova och hans första produkt finns nu för försäljning. Det är en pepparkvarn i aluminium. Vidare har Mikael Björnstjerna ritat en istång i rostfritt stål och ett trancherbestick, också i rostfritt. Signe Persson-Melin har bidragit med en ny kaffekopp i den vita respektive bruna stengods-serien.

Kontorsflyttning

De personer på specialsektorn som satt under Kostas utställningshall har nu flyttat upp till kontorslandskapet ovanför magasinnet.

Smidesförsäljningen

De marknadsåtgärder som hösten 1972 sattes in på smide i form av nya skyltar, riksannonsering, nya etiketter, ny 4-färgsbroschyr och inte minst nya presentförpackningar, har haft avsedd verkan. Vi kan med tillfredsställelse notera att tidigare stagnationstrend nu helt brutits och vi ser optimistiskt på 1973.

Prins i nya kartonger

Från och med 1 januari 1973 levererar vi kristallglasen Prins i eleganta presentkartonger. Vi är övertygade om att de eleganta presentkartongerna kommer att öka omsättningen.

Över huvud taget har kartongerna blivit en väsentlig faktor i våra försäljningsansträngningar. Allmänheten köper ofta våra artiklar som presenter och då är det nödvändigt att varan ligger förpackad i en trevlig och funktionsduglig presentkartong.

I framtiden kommer en mycket stor del av vår kollektion att vara förpackad i presentkartonger. En av nyheterna som vi lanserar i januari är en presentförpackning för Kosta Solros.



Produktchef för Boda Nova

Ralph Theander har från och med 1 januari 1972 anställts som produktchef på Boda Nova. Han kommer närmast från Åkerlund & Rausing i Lund, där han också varit produktchef.



Ralph Theander, har skickat några rader till TRIANGELN. Han säger att han är mycket nyfiken på denna del av Småland. Åforsgruppens produkter har han redan tidigare kommit i kontakt med genom Arbmans i Malmö, och han tror att estetiskt tilltalande produkter och en kreativ miljö kommer att göra arbetet extra intressant.

AGS

AGS - den nya sjukförsäkringen enligt LO-SAF-uppgörelsen 1971 - gäller från 1 september 1972.

Vad den innebär och hur den fungerar står att läsa i en informationsfolder, som delats ut till Dig, som är berörd av försäkringen, och vi skall inte gå in på detta här.

Vi vill emellertid påpeka att Du själv är anmälnings-skyldig och kan hämta blankett

i Kosta hos Tommy Ragnarsson
i Boda hos Ulf Månsson
i Åfors hos Patricia Johansson

Den övre delen skall Du själv fylla i samt lämna där Du hämtade blanketten, tillsammans med intyg från Försäkringskassan med uppgift om sjukdagar sedan 1 år tillbaka.

Vidare upplysningar kan du erhålla genom facket i Kosta, Boda och Åfors.

Mästare, förr och nu

Vi frågade oss om det var annorlunda att vara mästare förr än det är nu och vilken skillnaden i så fall skulle vara. För att få svar på dessa frågor gick vi ut och pratade med tre mästare, som "hängt med" ett bra tag.

Sören Karlsson, Åfors

-Kan du erinra dig något om mästarens auktoritet från den tiden du var pojke?

-Forna tiders mästare var väl av en helt annan typ än de, som idag finns i glashyttorna. Jag hörde min far berätta hur det var när han började som hyttpojke. Det var mästaren som bestämde allt, hans ord var lag i verkstaden och ingen vågade säga emot. Mästaren uppträdde som en kung, som alla måste lyda.

Men i gengäld hade mästaren hela ansvaret för verkstadens produktion gentemot företaget, det var han som fick kritiken om produktionen var dålig eller arbetet illa utfört.

-Fanns den där "kungakronan" kvar på mästarna när du började på glasbruket?

-När jag började som inbärare vid Åfors Glasbruk för 43 år sedan, så hade väl en del av den gamla mästartypen försvunnit. Vi behövde inte springa och väcka mästaren på morgonen och fysisk misshandel förekom inte. Psykologiskt levde dock fortfarande pennalismen kvar, det var en verklig sport att hitta på så många nedsättande saker som möjligt om inbäraren, och särskilt illa utsatt var den som inte kom från bruks-

bruksorten.

-Beskriv en mästare från din lärotid.

-Ja, det finns ju alltid undantåg och jag hade förmanen att komma till en verkligt bra mästare. Hans namn var Fritjof Franzen, en av de skickligaste glasarbetare jag sett i arbete. Dessutom var han en personlighet och en mycket duktig pedagog, som lärde oss yngre att arbeta med glas och framför allt att göra vårt arbete riktigt. Han använde aldrig stora ord, utan lugnt och metodiskt lärde han oss yrket.

Fritjof Franzén var av den mästartyp som jag tycker glasindustrin idag skulle behöva; kunnig, erfaren, noggrann och framför allt villig att lära ut det han själv hade lärt under sitt liv inom glasindustrin.

-Mästare förr, verkstadsledare nu, finns det någon markant skillnad?

-Att vara mästare förr var

nog lättare än nu, han hade auktoriteten att falla tillbaka på, medarbetarna i verkstaden föll undan, de ville inte stöta sig med honom, rädslan för all överhet var ju större på den tiden än nu. En verkstadsledare idag är i ett annat läge. Han har ingen auktoritet, men likväl har han ansvaret för produktionen i verkstaden. Det kan vara svårt ibland att få verkstaden att fungera, att ena stridiga känslor. En del människor går det inte att sätta på ett annat tempo i verkstaden, det uppfattas som degradering, andra kräver millimeter-rättvisa, även om verkstadens resultat blir sämre. Jag tycker att fortsättningen på den inslagna vägen mot jämlikhet skall utmynna i att även ansvaret för verkstadens produktion delas lika mellan verkstadsmedlemmarna.



Eric Eckerström, Boda

-Anser du att det är någon skillnad och i så fall på vilket sätt?

-Nu är man inte mästare utan verkstadsledare!

-Kan du precisera mera?

-Med mästare menar jag en glasarbetare som även kan driva och göra ben. Nu tycks det ju räcka med att kunna blåsa tumblers.

-Förr krävdes det alltså mera kunskaper på mästarebefattningen?

-Ja, det anser jag. Standarden på mästarna nu för tiden är lägre.

-Och boven till det hela är sortimentet?

-Javisst. Jag skulle vilja ha ett ur tillverknings-synpunkt mera kvalificerat sortiment. Då blir det större intresse och arbetsglädje och inte så monotont som det nu många gånger är med exempelvis gjutning.

-Varför lärde du dig till mästare?

-Det var för att man då fick bättre betalt. Nu för tiden är det inte så många som vill lära sig till mästare, för de kan tjäna lika mycket ändå, beroende på vilka verkstäder de är i. Bolaget talade om för mig för några år sedan att det inte är några problem att få tag på mästare. Men om det var mästare i den betydelsen, som jag menar vet jag inte.

-När blev du mästare?

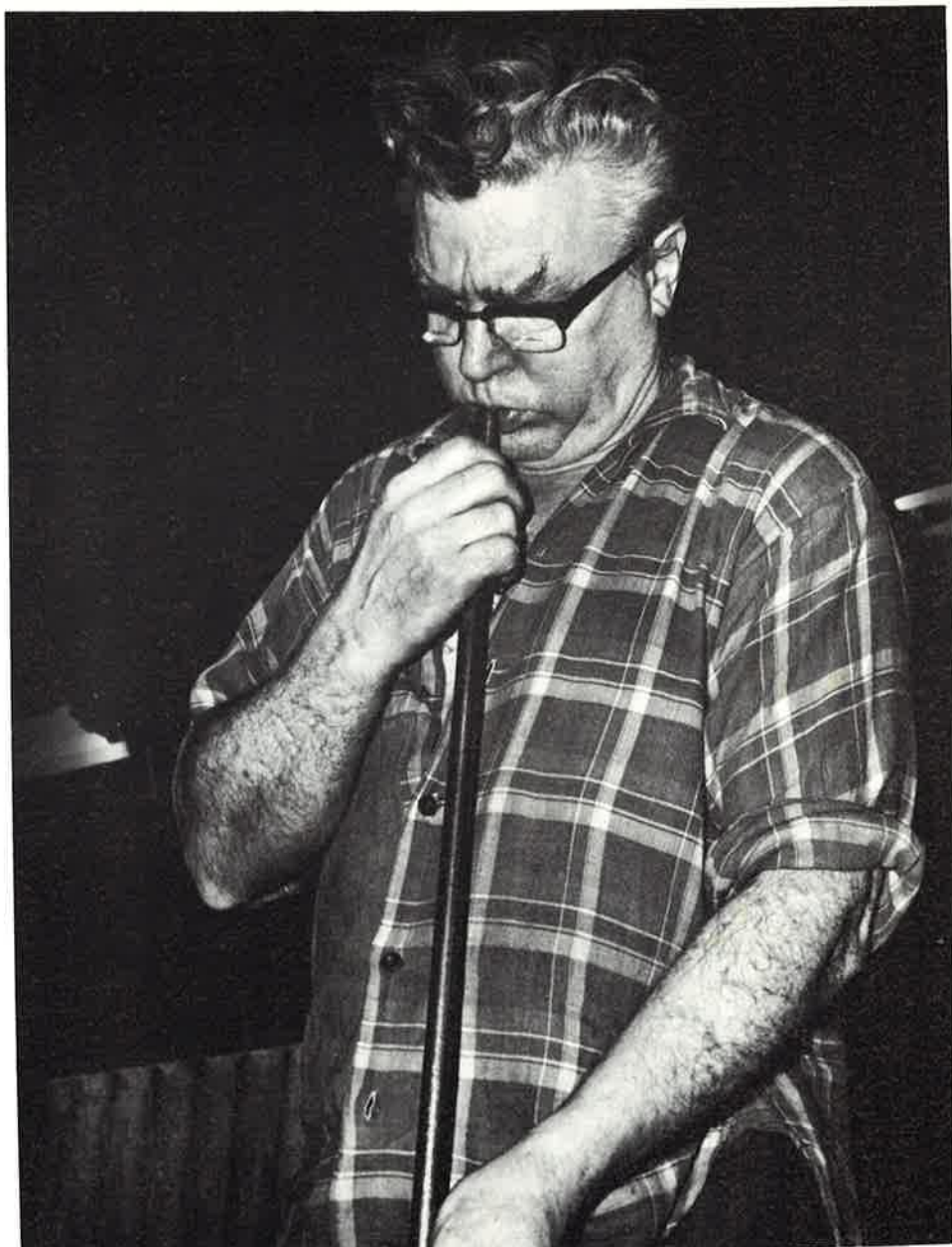
-Det var någon gång i skärven mellan 40- och 50-talet.

-Hade mästarna mera "makt" förr?

-Ja, och långt tillbaka i tiden var de som små kungar.

-Anser du att kvaliteten på glaset var sämre förr?

-Nej, kvaliteten var inte sämre. Nu talar jag om kristall, vill säga. För-



resten har många turister och hyttmästare från andra bruk sagt till oss att Boda kristall är minst lika bra som Kostas. En hyttmäs-

tare sade t o m att inget glasbruk i Sverige hade så fin lyster på sin kristall som Boda Glasbruk.

Einar Gustavsson, Kosta

Einar Gustavsson är en av Kostas veteraner bland glasblåsarmästarna. Han började som 13-åring i hyttan på Kosta på direktör Fogelbergs tid, närmare bestämt 1921. Trots att det nu är över femtio år sedan minns Einar att det var synnerligen motvilligt han började i just hyttan. Han hade tidigt bestämt sig för att hyttan ville han inte vara i, men i hyttan fanns det arbete, och på den tiden lydde man far, och allt så blev det hyttan.

Einar har alltså arbetat under en lång rad av chefer och under synnerligen växlande konjunkturer, allt ifrån 30-talets downperiod, då man inte visste från dag till dag hur mycket man skulle få arbeta, över 40-talets burk-epok och in i dagens.

-Hur upplever Du, Einar, mästarens situation idag jämfört med för 40-50 år sedan?

-Jag tycker inte om benämningen "mästare". Idag borde man bara tala om verkstadsledare.

forts

Förr var mästaren en kung i hyttan. Han hade en makt som idag är otänkbar. Man misskötte sig inte ostraffat. Detta kunde naturligtvis leda till synnerligen svåra förhållanden i verkstäderna med dagens ögon sett. På den tiden accepterade man det, det var naturligt.

-I avtalet har vi idag benämningen "mästare" och även idag måste ju någon bestämma, leda verkstaden enligt avtalet och ansvara för att verkstaden fungerar i det dagliga arbetet. Har det då blivit svårare med åren att få verkstaden att fungera som arbetslag exempelvis med tanke på nutidens uppfostran och utbildningssystem?

-Det tycker jag inte. Naturligtvis har de yngres respekt för de äldre minskat med åren, men detta behöver inte vara något negativt. En social utjämning mellan olika individer måste eftersträvas.

-Vi har idag en produktion som blivit mer och mer modet betonad. Serierna tenderar att bli kortare. Hur ser Du på detta förhållande ur verkstadens synpunkt?

-Ur verkstadens synpunkt är långa serier att föredra. Verkstaden hinner bli samtränad. Kvaliteten blir högre, och produktionen ökar, och därav även förtjänsten.

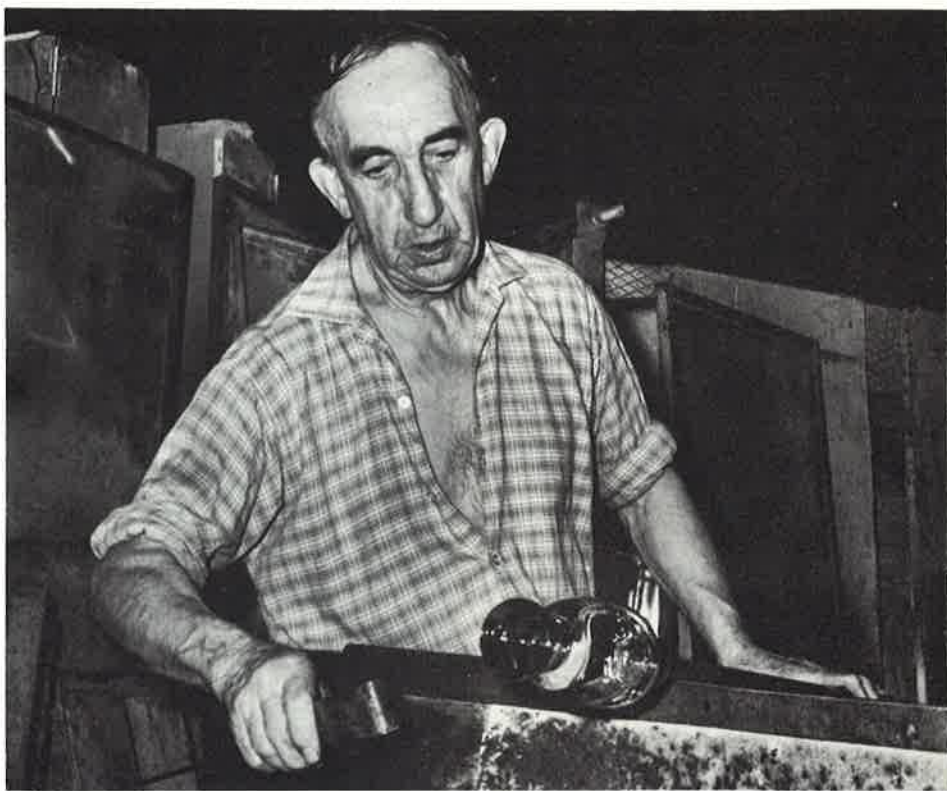
Dagens produkter är inom viss del av produktionen enklare och kräver inte samma yrkesskicklighet som en hel del av våra äldre produkter. Detta underlättar de omställningar av verkstäderna som tyvärr måste vidtagas med dagens snabba ryck i produktutvecklingen.

När jag började i hyttan var det naturligt att vi pojkar började "söla" så fort vi fick tillfälle. När vi blev lite varma i kläderna fick vi byta till anhängare då och då, i re-

gel ganska korta pass i början, men man kom på ett naturligt sätt in i verkstaden, man växte in i den. Jag vet fortfarande inget bättre sätt än att pojkarna får tillfälle att söla, vissa moment måste kanske trimmas under en erfaren instruktör, men känslan för att hantera glaset får man av "sölandet". Sedan biträdena bortrationaliserats genom inbärarband och automatiska formblötare, har detta blivit ett större problem för glasindustrin i fråga om utbildningen.

När pojkarna sedan placeras i en verkstad är det viktigt att verkstaden är positivt inställd och att man hjälps åt att få den nya kuggen att fungera. Verkstaden måste givetvis kompenseras ekonomiskt under upplärningstiden.

Jag har nog en känsla av att man håller på att urholka hantverket genom införandet av maskiner o.dyl. Vi måste slå vakt om hantverket. Med den köpkraft folk har idag, måste det finnas en marknad även för våra hantverksmässigt tillverkade produkter, vårt konsthantverk.



I Smålandsposten hittade vi följande vers:

Kosta är känt för sitt fina glas
inte bara hos oss i Norden.
Där kan man köpa den bästa vas,
som finnes på hela jorden.

I Kosta framställs glasgravyr
så skön att man står där häpen.
Än relativt billig, än ganska dyr,
ett konstverk eller en blomma så näpen.

Glas har formats av många män,
allt medan sekler skrider,
Hantverket blomstrar förvisso än,
nu som i gamla tider.

Vi hyllar en märklig föregångsman,
Bengt Heintze, så vänlig och glad.
Ingen är mera värd än han
att nämnas i mästarnas rad.

Oskar Mellberg

skilt i åldersgruppen 55-67 år. Många frågar: "Kan man lita på hälsokontrollen - kan man lita på, att, om alla prover och undersökningar var normala, man inte har cancer eller någon annan elakartad sjukdom?"

En sådan försäkring kan man aldrig få. En "fin" hälsokontroll innebär sannolikt att Du är frisk - men känner Du Dig inte frisk - tala med Din läkare.

Irena Skoglund

Industriläkarcentralen håller stängt 27-29.12 och öppnar 2.1.1973.



på Åfors glasbruk

Luciamorgon 1972

