

HUNSFOS POSTEN



Papirfabrikken på Sörlandet

JULEN 1966



Hunfos Fabrikker i tall:

Aksjekapital	kr. 10.500.000,00
Antall aksjonærer	ca. 1.000
Antall ansatte	« 1.000
Produksjon	« 60.000 t. papir/år
Produksjonens verdi	« 80 mill. kr./år
Eksport	« 85 % av omsetningen
Innenlands salg	« 15 % av omsetningen
Tømmerforbruk	« 210.000 m ³ /år
Personalkostnader	« 20 mill. kr./år
Tømmerkostnader	« 25 mill. kr./år

Tiltykning

Gjennom presse, radio/fjernsyn og gjennom bedriftenes beretninger har offentlighetens interesse, og dessverre også bekymring for treforedlingsindustrien tiltatt i den senere tid. Dette har senest kommet til uttrykk ved at regjeringen i statsråd den 25.11. 1966 har oppnevnt et utvalg hvis oppgave skal være å studere tilgjengelige data om bransjens forhold i Drammens- og Skiensvassdraget.

Jeg tror det er riktig at våre myndigheter viser sådant initiativ, det dreier seg tross alt om en for landet meget betydningsfull næring, og problemene i bransjen ser ut til å fremstå særlig tydelig i de distrikter som er nevnt.

Det er imidlertid ganske klart at disse problemer indirekte også gjelder Hunsfos. Den rådende situasjon for treforedlingsindustrien har på den ene siden sin rot i vårt lands høye kostnadsnivå, på den annen side skyldes den at teknisk utvikling, prosessuelt og produktmessig, sammen med oppståtte markedskonstellasjoner vesentlig har forrykket Nordens tidligere dominerende stilling som leverandør av treforedlingsprodukter.

Jeg tror derfor vi skal følge utviklingen omkring det offentlige initiativ med stor oppmerksomhet, samtidig som vi bevisst og kyndig gjennomfører vår klart formulerte investerings- og produktpolitikk i tiden som kommer. Det er gledelig å kunne konstatere at bestrebelsene i bedriftsorganisasjonens forskjellige ledd synes å være godt synkronisert i tilretteleggelsen av de forestående tiltak.

Ved utgangen av 1966 kan vi se tilbake på et år fylt med problemer av mange slag.

De driftsøkonomiske forhold for bransjen har forverret seg, og i skrivende stund er det lite som peker i retning av generelle markedsforbedringer. For våre produktgrupper varierer dette fra en vikende tendens for skrivetrykk-papir til en viss positiv trend hva angår emballasjepapir.

For året som kommer er det således imperativt at bedriftsintern produktivitet fortsatt øker. Det er tilfredsstillende at vi for 1966 vil kunne registrere produksjonsrekorder i våre avdelinger, og det er mitt håp, og jeg tilføyer, også min tro at vi neste år skal kunne opprettholde årsproduksjonen til tross for lengre montasjeperioder for endel av vårt produksjonsutstyr.

Selskapets ledelse har staket ut en kurs som kan bringe oss klar av den generelle tiltykning av værlaget i bransjen, det er opp til den samlede innsats fra alle ansatte ved Hunsfos å dokumentere evnen og viljen til å omsette våre planer i fruktbare handlinger. Dette vet jeg at vi kan gjøre, og la oss ganske enkelt være samlet i at vi også skal gjøre dette.

I forvissning av at vi går en utfordringsrik og interessant tid i møte takker jeg på selskapets styres vegne, hver enkelt for inspirerende medarbeiderskap i året som snart er omme, og tilføyer et ønske om en god jul og et godt nytt år.

Vennesla, 7. desember 1966.

Industri eller skomaker

UÆRBØDIGE BETRAKTNINGER OM SALG OG NYE PRODUKTER

Av avdelingssjef O. Søhoel

Vi blir inntil kjedsommelighet fortalt at verden i dag er inne i en periode hvor utviklingen går raskere enn noen gang før. Vi hører at det i dag er flere mennesker beskjeftiget med forskning på alle mulige felter — enn sammenlagt i alle de år som ligger bak vår tekniske utvikling. Heldigvis synes vår kapasitet for å akseptere en økende hastighet i utviklingen å være ubegrenset — vi godtar at alt skjer raskere. Fireåringene behandler TV-apparatet med selvfølgelighet. Vi får med en gratis plastbøtte når vi kjøper vaskepulver.

Jonatan Bond



Papirdetektiven Jonatan Bond — kodenr. 70 (g/m²) viser et kjent merke — Skrivemaskinpapiret HUNSFOS CROWN BOND Familiens øvrige medlemmer er i arbeid og nye oppdagelser følger.

Hvor ble det egentlig av de sinkbøttene som var en så selvfølgelig dagligvare for 10 år siden? Var det en eller annen som bygget en ny fabrikk for nettopp sinkbøtter i 1955? Han hadde kanskje stor og rasjonell produksjon og plast var dyrt. Forsøkte han en stund å konkurrere i pris? Om så var, så har vi — forbrukeren — glemt både ham og bøttene.

Vi var dessverre nødt til det — sinkbøtter er lite praktiske. De er tunge, man bør ikke oppbevare bær i dem, de er ikke elastiske. — Plastbøtter er bedre og koster ingen ting — med vaskepulver i.

Vaskepulveret koster kanskje litt mer i gratis plastbøtte, men allikevel. Den mest dramatiske omveltning skjer der hvor behovet for forbedring er størst — selvfølgelig.

En del av utviklingen skjer langs linjer som vi kan se forholdsvis klart. Vi vet at vi vil få fargefjernsyn innen 5 til 10 år. Vi vet at vi i store trekk vil fabrikkere papir etter samme tekniske grunnprinsipp — men vet vi hva slags papir vi vil fabrikkere om 5 år og hvorledes vi vil distribuere det? Det er vel mer tvilsomt.

Teknisk sett er det skjedd en jevnt akselererende utvikling innen papirindustrien. Enkelte ledd i prosessene er automatisert. — Maskinene er blitt bedre. Nye hjelpemidler er kommet til. Vi lager bedre papir lettere og relativt billigere — noen gjør det sikkert ennå billigere.

Vi hadde for noen år siden noe som kaltes den industrielle revolusjon. Noen spinnermaskiner ble ødelagt av folk som hadde mer tro på ærlig håndverk enn på nymotens tøv om å la maskiner fremstille

varene. Allikevel går vi ikke ofte til skomakeren og bestiller sko etter mål — vi kjøper fabrikkproduserte sko. Skofabrikken lager noen hundre tusen sko — gir dem et godt navn og setter en annonse i avisen. Pen dame eller herre med pene sko. Vi går i skoforretningen og kjøper sko. Vi går ikke til skofabrikken og bestiller.

I bransjer med store maskinenheter som krever stor kapital og produserer store varemengder, er dette særlig tydelig. Det er vanskelig å få spesialbestilt en tiger fra Esso eller grønnfarget Blenda fra Lilleborg. Forbrukeren har alltid rett — men bare så langt hans myndighet går.

Kundens makt er begrenset til å velge om han vil kjøpe en fabrikkprodukt eller en annen fabrikk. Bortsett fra papir — der han i større grad enn for de fleste varer kan bestille etter mål. Få industrigrener opererer med så store og kostbare produksjonsheter som treforedling. Få industrigrener i sammenlignbar situasjon har en mer konservativ markedsføring.

Miss Cyclo Print



Miss Cyclo Print, — vitale mål 21 x 29,7 — presenterer perfekte kopier med HUNSFOS CROWN PRINT.



Kontorpapirfamilien fra HUNSFOS er samlet — en komplett serie for enklere kontorsystemer og lettere arbeid.

Det skjer i våre dager en sterk utvikling i salg og distribusjon. Dyrt produksjonsutstyr krever massesalg. Massesalg krever investeringer i markedsføring. Massesalg forutsetter reklame. Reklame koster penger — men gir større omsetning. Større avsetning gir lavere kostnader for den enkelte artikkel som selges.

Den mest drastiske omveltningen i papir står vi antagelig overfor på området omsetning og distribusjon. Vi vil få et meget klarere skille. På den ene side papir solgt i store bulk-kontrakter for foredling. På den annen side merkevarer som det blir fabrikkens sak å informere forbrukeren om.

Vi vil få en sterk teknisk utvikling når det gjelder fremstilling av papir. Vi vil få en meget drastisk omlegging når det gjelder markedsføring.

Vi vet at vi om 10 år ønsker å ha en høyere reallønn. Hver og en av oss har en ganske solid ønskeliste. Vi har mindre lyst til at prisene skal øke i samme takt på alt vi skal kjøpe og vi kan gå ut fra at kjøperne

av våre egne produkter ser det på samme måte. Vi må regne med at prisene på de råstoffer vi bruker vil stige. Vi kan gå ut fra at andre også vil tjene mer. Vi vet at vi selv ønsker å tjene mer. Vi vet også at det er en øvre grense for hvor mange tonn vi kan få ut av maskinene og hvor få mann vi kan ha til å betjene dem. Det gjenstår da i det lange løp (og det er ikke så langt heller) å finne nye produkter hvor vi får igjen flere kroner for hvert tonn og hver ansatt.

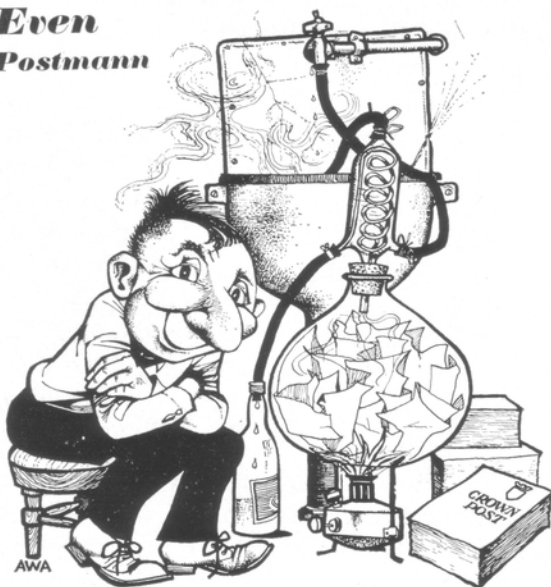
Nye produkter er ofte nyttige og gode, kanskje bedre enn hva som er å få fra før. For produsenten gjenstår det da bare et lite problem — å få solgt dem.

Dette er da situasjonen vi står overfor på Hunsfos.

NYE PRODUKTER — NYE VEIER I MARKEDSFØRING — NYE KRAV I PRODUKSJON OG KONTROLL

Vi har til hensikt å produsere finpapir — trykkipapir, skrivepapir og tegnepapir av høy kvalitet. Finpapir er ikke noe nytt produkt

Even Postmann



Sats på CROWN post for spritdublisering.

og vårt navn var bare så måtelig kjent på dette feltet — et felt hvor det, som andre innen papir, er sterk konkurranse.

En ny vare bør ha et fortrinn — en egen- skap som de andre varer ikke har — den skal konkurrere om forbrukerens — våre — surt ervervede kroner.

Vi måtte begynne et sted innen finpapir og valgte ut kontorpapir — her hadde vi en idé — en ny pakning.

Vi var nok selv overbevist om at vårt gjennomslagspapir var hvitere — at våre farger var penere — riktigere og mer sor- teringslette. Ville dette være nok til å over- bevise grossistene om at de skulle bytte ut sitt lager? Ville papirhandlerne arbeide hardt for å overbevise tvilende kunder om vårt papirs fordeler? Det ville i ethvert fall ha tatt mange år — og i dag har ingen råd til å vente i mange år.

Derfor laget vi en eske — en ny og bedre pakning som beskytter papiret til siste ark — lettere å oppbevare — uten ekstra pris.

En hel kontorpapirserie fra samme fabrikk. Hunsfos Crown Bank —

usat. gjennomslagspapir — 40 g/m²

Hunsfos Crown Bond —

usat. skrivemaskinpapir — 70 g/m²

Hunsfos Crown Post —

satinert avtrykkspapir for spritdublisering
— 70 g/m²

Hunsfos Crown Print —

usat. cyclostyle for duplisering
— 80 g/m²

Dette var jo gode argumenter — hvis noen kjente til papiret vårt. Det er vanskelig å kjøpe ting man ikke har hørt om. Vi måtte ha en markedsføringsplan for Norge og Danmark.

Denne ble lagt opp slik:

Hullkortavdelingen registrerte navn og adresse på 220 papirgrossister, 1466 bok- og papirhandlere, 169 større kommun. og off. institusjoner, 161 banker, 82 forsik- ringsselskap, 481 større industri og handels- firmaer, 85 avskrivningsbyråer.

Vi besøkte papirgrossistene i Norge og orienterte om vårt nye papir og om vår salgsplan. En tilsvarende orientering ble gitt i Danmark, dels ved besøk, dels skriftlig.

Som neste fase sendte vi en prøveske til bok- og papirhandlerne med en orientering om vår nye serie kontorpapir.

Prøvesker ble også sendt til utvalgte firmaer på forskjellige steder i landet for å skape en punktvis etterspørsel.

Etter et kort opphold for å gi distribueringsleddene en mulighet til å få våre esker ut til butikkene satte vi inn en systematisk reklamekampanje med utsendelse av notisblokker. Blokkene inneholdt Hunsfos Crown Bank gjennomslagspapir i hvitt og farger. Innsiden av blokkomslaget gav en orientering om en av papirkvalitetene. På baksiden introduserte våre medlemmer av kontorfamilien, Simen Crown, Jonatan Bond, Even Postmann og Miss Cyclo Print, — kvaliteten på en adskillig mindre alvorlig måte. Disse blokker gikk ut til større forbrukere av kontorpapir over hele Norge og Danmark. Hensikten var å skape en etterspørsel hos papirhandlerne som igjen ville forlange vårt papir fra grossistene.

**Simen Crown
oppdager
et nytt
kontorpapir**



Blokkene ble sendt ut først med 14 dagers, deretter med 1 måneds mellomrom over en periode lang nok til at folk skulle legge merke til merket Hunsfos Crown.

I Danmark, hvor vi hadde et par meget velegnede tidsskrifter for formålet, støttet vi også opp med et par annonser og reduserte i stedet antallet blokkutsendelser noe.

Kontrollbesøk hos tilfeldig utvalgte firmaer viser at blokkreklamen har hatt god effekt.

Ved halvårsskiftet 30. juni hadde vi nådd halvparten av det årskvantum vi i første omgang tok sikte på, slik at det skulle være håp om å overskride salgsoverslaget allerede i innarbeidelsesåret.

Nu er ikke dette på noen måte noen revolusjon i markedsføring. Det er litt uvanlig i papir, men bare en blek skygge av den effektive markedsføring som benyttes f. eks. når det gjelder typiske dagligvarer.

Våre muligheter for større omveltninger er i øyeblikket begrenset. — Vi har en øvre kapasitetsgrense når det gjelder kontorpapir. Det totale marked vi kan henvende oss til i Norge og Danmark er også begrenset.

En utvidelse av kapasitet og salgsinnsats vil måtte skje i sammenheng med at vi går løs på nye markeder med større forbruk. Dette vil kreve investering — en del i teknisk utstyr, men den største delen i lagerhold og direkte salgsfremmende tiltak. Dermed står vi ved et vendepunkt i vår innstilling til problemene. Vi forstår at maskiner må betales. At vi også må betale for å selge — det er nok sikkert riktig — men allikevel. Vi får ikke en håndfast ting igjen for kronene — bare salgsstatistikk. Vi får forhåpentligvis fortjeneste også, men først etterpå og kanskje vi kunne ha fått den allikevel?

Vi får kjedelige vurderingsproblemer. — Reklame f. eks. Vi vet at en del er bortkastede penger — men ingen vet hvilken del.

Vi kan vurdere feil ved et maskinkjøp og bruke 50.000 kroner på en maskin som vi kanskje allikevel kunne klart oss uten.

Vi kan bruke 50.000 på reklame og vurdere kundenes reaksjon feil.

Resultatet er det samme, men maskinen vi kjøpte er nå allikevel så håndfast og troverdig der den står — og står. Reklamen er borte.

Disse omstillingsproblemene vil vi møte i tiden fremover — og andre. Tekniske og merkantile.



VI TEGNER OG FORTELLER

Mens vi funderer på neste skritt i markedsføringen har vi beveget oss inn på et nytt felt — tegnesett for barn. Talent Tegnesett til stor glede for det Lille Talent. 100 ark trefritt tegnepapir og 6 oljekrittstifter. — Praktisk eske med papirfremstilling i «tegneserie» på forsiden.

Ca. 6,40 hos kjøpmannen inklusive omsetningsavgift. Staten skal ha litt mer for tjeneste enn oss. Morsom gebursdags- og julegave for barn i alle aldre.

En første introduksjon og prøvesalg startet vi i forbindelse med Skagerakmessen. Tegnekonkurranse hvor det deltok noe over 500 tegninger. Spørrelek som skulle gi mer kunnskap om Hunsfos — 2600 besvarte våre 10 spørsmål.

Talent Tegnesett er en idé — På den ene side et middel til å gjøre vår bedrift kjent

blant flere mennesker — til å gi litt opplysning om hvorledes papir lages. På den annen side en praktisk gave — en ny vare — som selvsagt skal gi et rimelig økonomisk resultat. Reklame som skal betale seg selv.

En premiekonkurranse i Donald Duck som kjøpes av over 100.000 norske barn vil inngå i dette opplegget.

Vi mener vi har den riktige vare til den riktige pris. Den endelige avgjørelse er det 2—3 millioner som har.

Dette høres festlig ut. Reklame. Merkevarer. Så mye enklere enn trykk- og posepapir i ruller til vanskelige kunder. La oss da gå inn for merkevarer — forbruksvarer overalt.

Det er en liten hake ved dette. Har man lært en forbruker navnet på sin vare — så forbinder han noe med den — godt eller dårlig. Et begrenset antall større kunder kan vi holde god kontakt med. De vet litt om hva papirfremstilling er. Skjer det et uhell en gang så kan årsaken forklares.

Som forbrukere regner vi det som selvfølgelig at det vi betaler for skal være i orden. Vi tilgir vanligvis selv ikke en eneste feil. Jo vanligere og billigere prisen er — jo skarpere er vår reaksjon.

Vi klager på et TV-apparat med feil og leverandøren får en anledning til å rette på det.

Vi klager ikke på et glass syltetøy vi ikke liker — vi kjøper det bare aldri igjen.

En merkevare er lik hver gang uten slingeringsmon — dette krever også nytenkning ikke bare av salgsavdelingen, — men hver eneste som er med i produksjonen. Ikke som i EVENTYRET om HYGGEVIK BRUK.



Det lønner seg å bruke moderne kontorpapir.

EVENTYRET OM HYGGEVIK BRUK

Det var en gang en fabrikk — en helt utmerket papirfabrikk — hvor alle var veldig hyggelige. Gode arbeidsforhold både i fabrikken og på kontoret — man var vennlige mot hverandre og ubehagelige ting fra utenverdenen var man forsiktig med å bringe videre på en måte som kunne tas som kritikk mot noen — det var gode kollegiale forhold — langt sagt.

Hyggevik Bruk het bedriften og den hadde 2 papirmaskiner —. Nå kunne det nok hende at en eller annen feil kunne oppstå nå og da — en liten feilnotering i salget eller i fabrikken og en rulleordre for Hyggevikposten ble kjørt en halvcentimeter feil i bredden eller i en litt original farge, men salgssjefen var en god venn av faktor i avisen og man er jo ikke urimelig overfor gamle forbindelser som man kjenner godt. Hyggevik Bruk bestod gjennom mange år — harde år og lette år. Bedriften lå langt nord i landet og var av rimelig størrelse i sammenligning med utenlandske bedrifter. Den kunne konkurrere i et hvert fall i pris.

Etter hvert ble Hyggevik Bruk mindre — det vil si de andre ble større. Det var ikke dumme folk på Hyggevik — de var vennlige, men hadde vett. Kloke hoder fant ut at om man nå i stedet for avisepapir hvor det var store, nye maskiner å slåss mot, i stedet laget skrivepapir i pene pakker, så fikk man høyere pris for hver arbeidstime — og da ville alt gå bra allikevel. Så gjorde man det og alle var vennlige igjen — en lang stund. Helt til frk. Eriksen kom inn i bildet.

Frk. Eriksen arbeidet på et kontor — ikke engang i Hyggevik.

Det var onsdag den 15. desember. Hun hadde laget et helt perfekt sett stensiler en dag, en stor sak på 5 sider — den skulle sendes til 753 av firmaets kunder. Den omhandlet en ny vare — og den måtte sendes ut samme dag. Julen var like rundt hjørnet.

Frk. Eriksen hadde kjøpt papir for stensileringen fra Hyggevik Bruk — der var så pene pakker — så det var sikkert bra. Frk. Eriksen stensilerte sine 5 sider x 753 — det ble mange ark. Hyggeviks papir gikk utmerket i stensilmaskinen, frk. Eriksen var fornøyd. Frk. Eriksen — vårt bekjentskap med henne er for kort til at vi kan kalle henne Lillemor — er en absolutt pyrd for kontoret — også eksteriørmessig. Hun er dessuten særlig pen på håret i dag — grunnet avtale med Hans. Saklig grunnlag for en utgift på kr. 43,50. Når Hans er den han nå en gang er. Klokken var 15,30. Frk. Eriksen og 3 andre damer begynte å hefte arkene sammen — alle helt jevnt i overkant — sjefen var nøye på utseendet når det gjalt reklamesaker.

Nettopp på dette tidspunkt går teppet ned for Hyggevik Bruk. I to av pakkene var arkene en halvcentimeter for snaue og tre ark av frk. Eriksens sider passet ikke til de andre. Stensilen var krøllet sammen. Posthuset stengte kl. 17. Frk. Eriksens forlovede ventet på å kjøre henne hjem. Det regnet sogar.

Frk. Eriksen kjente ikke salgssjefen på Hyggevik — hun ringte ikke opp og sa at dette må du passe på neste gang Lars. Hun kom istedet til å nevne det for endel venner — mange av dem kontordamer. Det gjorde også noen damer på andre kontorer som hadde fått av samme sending. Ikke så forferdelig mange. Det var jo bare et tonn som var litt unøyaktig skåret og jevnt fordelt over hele landet. Det var faktisk bare 4 i gjennomsnitt som klaget til hver papirhandel. Det kjedelige er at disse papirhandlerne ikke liker klager fra kundene. Det er tryggest å si at det papiret fører vi ikke lenger — ta heller dette fra Hunsfos — da er De sikker. Disse papirhandlerne som var så leie mot Hyggevik solgte til 45.000 kontorer — og det var slutten på hyggen i Hyggevik.

Forts. side 10.

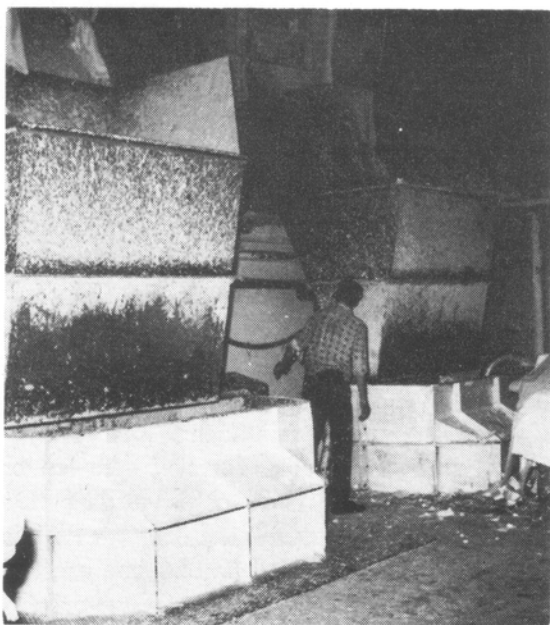
Ved alle papirmaskiner, rullestoler, kalandre, skjæremaskiner og på sortersal vil som kjent endel av papiret falle som utskudd. Det er sterkt ønskelig å holde utskuddsmengden på et minimum, men ønsketenkning å tro at utskuddet kan elimineres. Det bør derfor betraktes som det kostbare og førsteklasses råstoff det er, og utnyttes i samsvar med det i ny produksjon.

Mange vil ha lagt merke til at det nå i løpet av et års tid har foregått en fullstendig omlegging og fornyelse av våre utskuddsanlegg. Nyinstallasjonene har til dels vært helt påkrevet for å erstatte nedslitt og uhen-siktsmessig utstyr. Men ut over det, og kanskje først og fremst, er disse nyanleggene første ledd i en mer langsiktig moderniseringsplan. Blant annet er utskudds-prosjektet en nødvendig forutsetning for en modernisering av våre hollenderier.

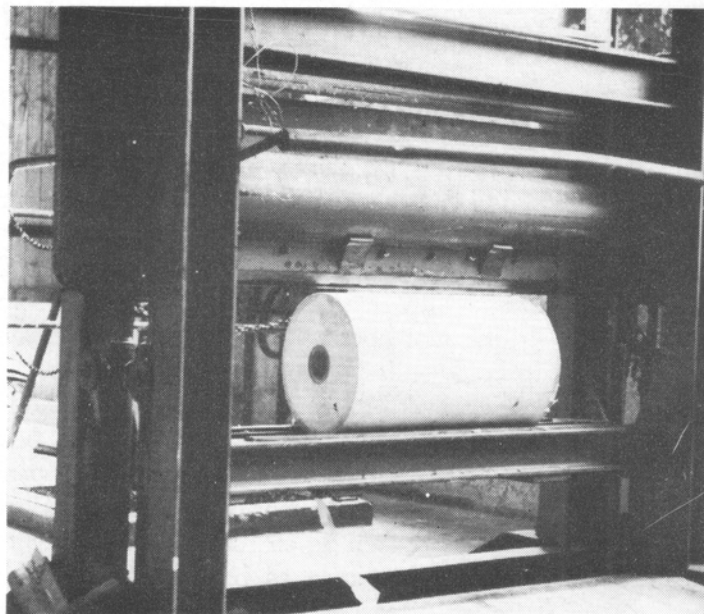
PLANENE

ble lagt med 3 hovedmål for øye:

- 1) Optimal utnyttelse av utskuddet. (Bl. a. minimal nedklassifisering av mer høy-



Fra den nye oppløsercentralen.



Sprettemaskin for ruller, — 2 ser. spretting, til høyre.

Nye utsku

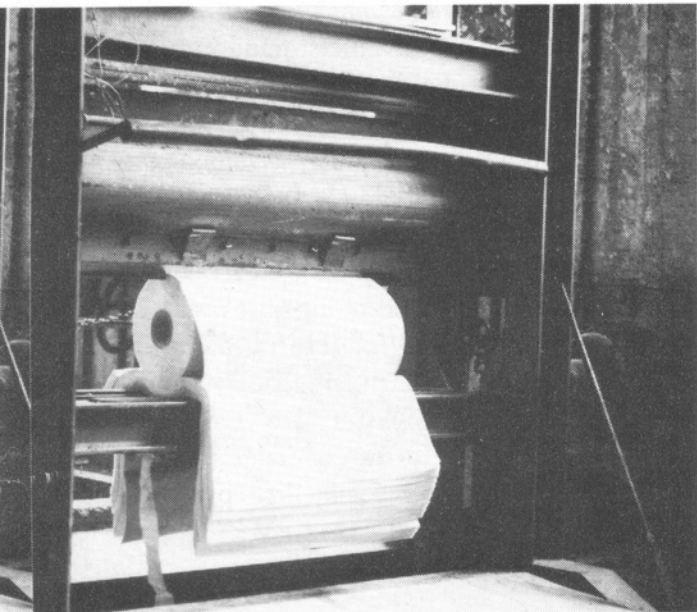
verdig og kostbart utskuddspapir til bruk i billigere kvaliteter).

- 2) Minimum håndtering.
- 3) Best mulig tilpasning til moderne hollenderi- og papirmaskinutrustning.

Særlig punkt 1) og 2) kunne ikke oppfylles helt ut. Dertil har vi for mange kvaliteter, nyanser og farger. Det sier seg også selv at man må vurdere det ønskelige mot det økonomiske når det gjelder eliminasjon av håndtering.

Hovedpunktene i de endelige planer ble følgende:

- a) Papirmaskinene utrustes med hver sin utskuddsoppløser, utskuddskum og hvert sitt flekkfjernerutstyr og doseringsanlegg for innblanding av utskudd i friskmassen.
- b) Rims fra rullestoler blåses direkte til oppløsersted.
- c) Fra skjæremaskiner blåses hvit rims direkte til oppløsersted mens farget rims pakkes i baller.



oppløseren. — Til venstre klar for
under sprettingen.

Utskuddsanlegg

- d) Farget utskudd som ikke kommer med under vedkommende kjøring, pakkes og lagres til neste fargekjøring.

ANLEGGENE

er nå på det nærmeste fullført bortsett fra doseringsutrustningen, og alt det utstyr vi har anskaffet ser ut til å virke etter hensikten.

Oppløserne for PM1, PM2 og PM4

har fått en sentral plassering der de gamle kollergangene stod. Med god samarbeidsevne hos håndverkere og driftsmannskap har det vært mulig å demontere to kollerganger og en gammel Solvo, foreta omfattende forandringer av bygningen, med bl. a. nytt tak, og montere 3 oppløsere, alt under full drift.

En slik oppløserentral mellom avdelingene PM1-2 og PM3-4 gir flere fordeler. Den muliggjør en enklere og mer over-

siktlig betjening, og det blir lettere å konsumere utskuddet etter hvert, idet maskinene kan hjelpe hverandre.

Sentralen ligger greit til for å motta ballet utskudd fra den gamle transportløypa, som er tenkt utnyttet til lagerplass. For øvrig er det ført fram rimsledninger til sentralen fra skjærmaskinene, — det er montert en sprettemaskin for vrakruller her, og en ballepresse for løsfiller og rims.

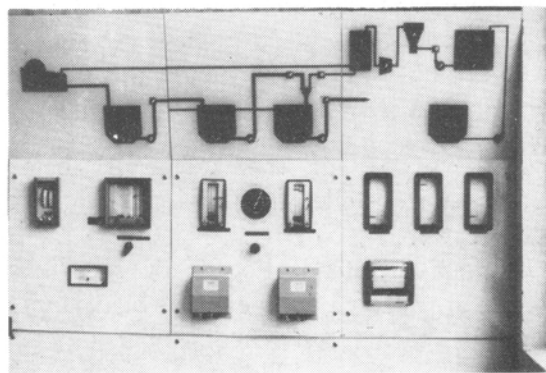
Fra rullemaskinene er det mulig å kjøre rimsen alternativt direkte til egen oppløser eller til silo som rommer fra en halv til en times kjøring på rullestolen. Fra silo kan rimsen også føres til ballepresse eller til en annen maskins oppløser.

PM3, PM5 og PM6

har fått hver sin oppløser ved maskinen. PM3 har overtatt en tidligere felles Solvo for PM3-4. PM5 har fått en ny kontinuerlig arbeidende oppløser under maskindriften, og ved PM6 er det installert en kraftig oppløser med to rotorer, for øvrig samme type som for PM1 og PM2.

HVER MASKIN SIN UTSKUDDSKUM

Dette er stort sett oppnådd ved ombygging og påkasting av eksisterende kummer.



Kontrollpanel for massetilførsel og utskuddsdosering PM 6. Øverst sees «flyt-skjema» over massetilførsel (til venstre) og utskuddsanlegg (til høyre).

PM1's gamle solvokum er ombygd og utrustet med nytt røreverk.

PM2 har fått egen utskuddskum ved at den gamle store bakvannskummen ved PM1 er delt i to og forsynt med et horisontalt propeller-røreverk.

Ved PM3 og PM4 er spørsmålet løst ved deling og ombygging av gamle maskinkummer som har vært uhensiktsmessige p. g. a. sin store lengde og flate bunn.

PM5 har beholdt sin tidligere kum mens en gammel Imset-oppløser er ombygd til ny utskuddskum for PM6.

HVER MASKIN SITT DOSERINGS- ANLEGG

Som tidligere nevnt er det meningen å utstyre hver papirmaskin med et doseringsanlegg for innblanding av utskudd i friskmassen.

Det spiller stor rolle for papirkvaliteten at andel utskudd i massen kan holdes under god kontroll. Ved en manuell, satsvis tilsetning på tradisjonell vis, får man ofte momentane og utilsiktede forandringer i utskuddsprosenten. I tillegg til den direkte

EVENTYRET OM —

Forts. fra side 7.

Hva var det nå som ødela det hele? 5 mm papir — eller frk. Eriksens forlovede som ventet?

Det spiller liten rolle for de som ikke lenger arbeider på Hyggevik — blant annet fordi det regnet den 15. desember.

Frk. Eriksen — Lillemor — kjøper nå papir fra Hunsfos — det er i slike pene esker. Vi bør sørge for at hun fortsetter med det — enten det regner eller ikke den 15. desember.

forandring i papirets sammensetning som dette fører til, får man kvalitetsforandringer p. g. a. endrede forhold på papirmaskinen. Svingningene skaper problemer for maskinføreren i form av endret slyting, avvanning, bane, gramvekt, askeinnhold m. v.

Blant annet av denne grunn mener man at utskuddsdoseringen bør kunne overvåkes av maskinføreren. For å muliggjøre dette og oppfylle betingelsene for jevn og pålitelig dosering, bør instrumentering og system velges med omhu og tilpasses våre forhold. For å vinne erfaring før det endelige valg, har vi installert to helt forskjellige prøveanlegg ved henholdsvis PM5 og PM6.

DOSERINGSANLEGGENE

Utskuddet skal doseres inn i friskmassestrømmen mellom slippekum og maskinkum. Massemengden skal styres automatisk av ønsket (innstillbart) nivå i maskinkum. En spesiell regulator skal stå i takt med friskmassemengden slik at den innstilte, ønskede utskuddsprosent holdes.

Som sikring mot flekker skal utskuddet passere en tykkmasserenser og en flekkfjerner underveis til doseringsstedet.

For å sikre en enhetlig og godt systematisert behandling av alle våre kvaliteter utskudd, er det satt en egen arbeidsgruppe som skal ta seg av all utskuddsbehandling etter visse retningslinjer. Denne gruppen ledes av en arbeidende bas som skal ha den fulle oversikt over alle sorter utskudd samt de kvaliteter og farger som kjøres på maskinene, slik at man til enhver tid kan benytte utskuddet på den beste og mest økonomiske måte igjen i maskinene.

Selv om de nye anlegg med egen bemanning har vært i bruk i relativt kort tid, synes det som om de forventninger som på forhånd ble stillet til anlegg og betjening, vil oppfylles og at vår utskuddsbehandling kommer over på mer rasjonell basis.

BEDRIFTSUTVALGET

Det nye bedriftsutvalg, oppnevnt i henhold til den nye hovedavtalen mellom LO og NAF, har hatt to møter i løpet av året, det første 21. juni og det andre 11. oktober.

Tilstede var første gang, fra de ansatte: S. Aas, L. Holte, O. Jørgensen, O. Vennesland, J. Friberg, A. Linjord og H. Sand. Neste gang møtte O. Bryne, men ikke Jørgensen.

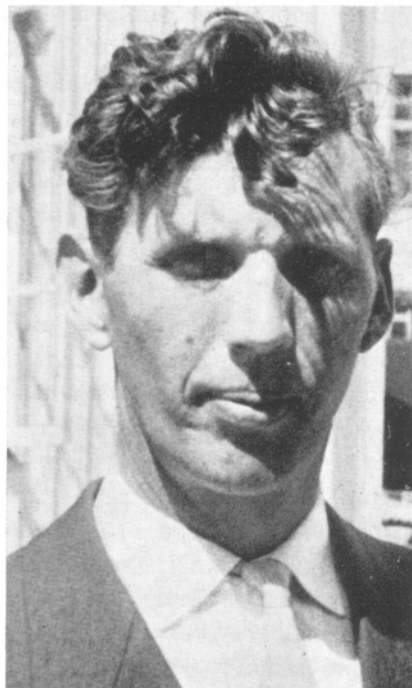
Fra bedriften møtte: Adm. dir. T. R. Jarlsby, E. Lie, A. Angsund, H. Ottar, P. Bjørnson, B. Fjeldstad og P. Thoen. — Lie, Angsund og Ottar møtte ikke i neste møte, derimot R. Helland, B. Joreid og Y. Hjelm-Johansen.

Oppløsning av det tidligere produksjonsutvalg

Formannen i det tidligere produksjonsutvalg, A. Angsund, åpnet det første møtet. Han takket for den gode og samarbeidsvillige ånd som hadde hersket i det tidligere produksjonsutvalg og viste til den betydning dette hadde. Produksjonsutvalget hadde forsøkt forskjellige eksperimenter med hensyn til nye former for samarbeid. Selv om ikke alle hadde vært vellykkede, hadde de erfaringer som ble høstet, gjort sitt til å fremme de mål man hadde satt seg. Til slutt ga han uttrykk for et ønske om at den samme ånd ville herske i det nye bedriftsutvalg.

Konstituering av bedriftsutvalget — valg.

Bedriftsutvalget konstituerte seg på første møte som valgt på lovlig måte. Imidlertid var det to tallmessig mindre grupper ved



Sekretæren i bedriftsutvalget, formann i Hunsfos Arbeiderforening, Salve Aas.

bedriften, laboranter og maskinister i kraftstasjonen, som ikke var representert i bedriftsutvalget. Man ble enig om at det var ønskelig med representasjonsmuligheter også for disse grupper og fant at bedriftsutvalget kunne utvides med en representant fra bedriften og en felles representant fra de to berørte grupper, f. eks. ordnet slik at disse hvert annet år valgte henholdsvis fast representant og varamann. T. Tesdal er siden valgt som fast representant for kraftstasjonsbetjening og laboranter med P. Krogstad som personlig varamann. Begge kan møte i saker av betydning. — Verneinspektør Y. Hjelm-Johansen ble 8. bedriftsoppnevnte representant.

I henhold til vedtektene skal bedriftsutvalget ledes av formann og sekretær.

For det første år ble man enige om følgende: Formann: Personalsjef Petter Thoen. Sekretær: Formann i Hunsfos Arbeiderforening, Salve Aas.

Etter innbydelse fra Svensk Papperindustriarbeiderforbundet deltok S. Aas, sammen med andre norske, danske og finske kolleger, på en studietur til en rekke svenske treforedlingsbedrifter i uken 28. august—3. september. Han ga i bedriftsutvalgets møte 11. oktober en redegjørelse i sakens anledning.

Det første bedriftsbesøket gjaldt Holmens Papperbruk ved Norrköping. Bedriften, som hovedsakelig produserer magasinpapir, har en årskapasitet på ca. 160.000 tonn fordelt på 4 papirmaskiner og hvorav den ene er utstyrt med bstrykningsanlegg.

Reisen fortsatte videre til Lessebo, hvor man besøkte Lessebo Bruk. Bedriften imponerer ikke så mye i størrelse, men det gjør imidlertid dens produkter. Av bedriftens 4 papirmaskiner var samtlige utstyrt med bstrykningsanlegg, og en stor del av produksjonen ble viderebehandlet til ferdigprodukter. Lessebo Bruk ble etablert allerede i begynnelsen av 1700-årene og den virket også meget solid og ærverdig. Som en av de få bedrifter i Europa opprettholder bedriften fremdeles en avdeling for håndlaget papir, selvsagt for ark. Produktene fremstilles presis som det ble gjort i papirfabrikasjonens barndom og til råvarer blir brukt lin og bomull.

De neste bedriftsbesøkene gjaldt 2 cellulosefabrikker, Mörrum Bruk og Nymölla Magnesitmassefabrikk. Bedriftene, som i størrelse og til dels også i utstyr har meget felles, er etablert i begynnelsen av 1960-årene. På grunn av hypermoderne utstyr og maskineri kunne bedriftene kjøre meget rasjonelt, og utnyttelsesgraden av råprodukter og kjemikalier var imponerende.

Fra Nymölla gikk reisen videre til Markaryd, hvor man besøkte Pappersbruksskolen som eies av Sveriges Pappersbruksforbund. Skolen som ligger meget vakkert til i utkanten av byen er spesielt beregnet på utdanning av arbeidsledere, men der blir også arrangert kurser for mekanikere, bedrifts-elektrikere, instrumentmakere og laboranter.

Ferden gikk videre til Jönköping hvor

man besøkte Munksjö Bruk. Bedriften har 11 papirmaskiner og en stor produksjon av ferdigvarer. En stor del av produksjonen gikk til bygningsbransjen i form av tak- og veggpapp av forskjellige typer og der var også en høy produksjon av papirposer og kreppt toalett-papir.

Studieturen ble avsluttet i Stockholm med et besøk på forbundskontoret lørdag 3. sept. hvor forbundsformannen ga en orientering om aktuelle forhold innen den svenske treforedlingsindustri og Svensk Pappersindustriarbeiderforbundet.

Samarbeidsformene ved Hunsfos Fabrikker.

Samarbeidsformene ved Hunsfos Fabrikker innenfor rammen av den nye hovedavtale ble deretter drøftet.

Ifølge den nye samarbeidsavtalen er det anledning til å opprette følgende samarbeidsorganer ved den enkelte bedrift:

1. Bedriftsutvalg.
2. Avdelingsutvalg.
3. Bedriftskonferanse.
4. Samarbeidsutvalg.
5. Informasjonsmøter.

Av disse organer er bare bedriftsutvalget obligatorisk, de øvrige er avhengig av om partene er enig om slik opprettelse.

Man var enige om at erfaringene fra de tidligere underutvalgene under produksjonsutvalget tilsa at man kanskje valgte noe forskjellige former for avdelingsutvalg, for henholdsvis skiftgående avdelinger eller avdelinger med stort sett daggående personell.

For de skiftgående driftsavdelingene ble man enige om forsøksvis å bygge på de skiftmøter av opplæringsmessig og produksjonsfremmede karakter som allerede var påbegynt. Ved disse kunne man innen hvert skift samarbeide om løsning av konkrete problemer som angår avdelingens daglige virksomhet, f. eks. produksjonsopplegg, metoder, kvalitet, produktutvikling etc., som er et av avdelingsutvalgenes vesentligste arbeidsfelt, samtidig som de kunne benyttes til opplæringsmessig karakter.

Med passe mellomrom møtes så en representant fra hvert skift sammen med avdelingsledelsen for å gjennomgå og drøfte viktigere saker fra skiftmøtene samtidig som man får anledning til på mer generell bakgrunn å orientere om forhold av betydning for de ansatte innen avdelingen.

Det var enighet om at skiftmøtene, lagt opp som både opplæringsmessig og produktivtetsfremmede møter, var av stor betydning for gjennom åpen diskusjon å finne fram til de beste løsninger og disse møter måtte være grunnstenen i avdelingsutvalgets arbeid. De mer formelle avdelingsutvalg med en representant fra hvert skift ville da antagelig ha noe mindre behov for møter.

Ved de hovedsakelig daggående avdelinger som salen og hjelpeavdelingene, fant man det riktig forsøksvis å bygge videre på de arbeidsgrupper for løsning av spesielle problemer som var forsøkt av tidligere produksjonsutvalg med god erfaring. Arbeidsgruppen består av to faste representanter, en fra bedriften og en fra de ansatte, og disse supplerer seg selv med folk som er spesielt godt inne i de problemer gruppen til enhver tid arbeider med, for derved å komme til en løsning på den beste og mest effektive måte. Hvis det forøvrig registreres et behov for å samle en bredere representasjon til mer generelle orienteringer om avdelingen, vil dette kunne gjøres etter behov.

Man var til slutt enige om at de respektive avdelinger rapporterer til bedriftsutvalgets ledelse de forskjellige avdelingsutvalgs arbeid, deres oppgaver og de resultater som foreligger. Dette forelegges så bedriftsutvalget i et senere møte som grunnlag for en vurdering av hvordan disse ordninger virker.

Det tidligere nedsatte produktivtetsutvalg som i den senere tid hovedsakelig har beskjeftiget seg med opplæringstiltak, ble avsluttet oppløst, idet hovedparten av disse oppgaver nå vil bli oppført til bedriftsutvalg og avdelingsutvalg.

Da imidlertid opplæringslederen ansees å ha behov for visse kontakter for å drøfte forhold spesielle for den enkelte avdeling,

fant man det riktig at opplæringslederen selv etablerte disse nødvendige kontakter, gjerne blant de forskjellige avdelingsutvalgs medlemmer. Innen bedriftsutvalget er formann og sekretær disse kontakter.

Blant de øvrige møteformer fant bedriftsutvalget at informasjonsmøter og bedriftskonferanser stort sett dekker hverandre. — Hvis det leilighetsvis skulle bli behov for møter av denne karakter, fant man det riktig å benytte informasjonsmøtene.

Eget samarbeidsutvalg fant man det unødvendig å etablere, idet disse funksjoner i realiteten ble ivaretatt av bedriftsutvalgets formann og sekretær.

Forslagskassen.

Tidligere medlem av forslagskassens komité, Erling Zachariassen, gikk av for aldersgrensen i august d. å. Det forelå i siste møte i bedriftsutvalget forslag på Otto Heiseldal til nytt medlem.

Etter dette godkjente bedriftsutvalget følgende komité:

- A. Linjord — formann.
- R. Helland.
- O. Heiseldal.

Under diskusjonen på det første møtet kom man inn på bl. a. betydningen av systematisk oppsamling og bearbeiding av driftsdata som et hjelpemiddel til å komme fram til en jevnere kvalitet i produksjonen og omtalte spesielt den registrering som var satt igang i cellulosefabrikken og de impulser til bedre styring av prosessen dette hadde gitt.

Spørsmålet om begrenning av råstoff-tap ble videre tatt opp. Dette blir jevnlig kontrollert og man har registrert en bedring. Samtidig har forholdet mellom veiet råpapir og etterbehandlet papir bedret seg vesentlig. På tømmerensiden kjøres videre med betydelig mindre soldtap enn tidligere.

Utvalget drøftet på dette møtet spesielt den utvikling av ferdigvarer som man allerede hadde påbegynt med Crown-serien og Talent Tegnesett. Disse tiltak hadde vakt endel oppsikt på markedssiden. Man kom

under dette også inn på mulige andre produkter og det ble fremhevet betydningen av at man ved siden av eksisterende konkurransedyktige produkter, også forsøkte å gjøre seg opp langsiktige produksjonsmål og forsøke å finne ut hvilke produkter som ville bli aktuelle om noen tid. På disse områder vil der foregå en løpende kartlegging, samtidig som man til enhver tid må ha den markedsmessige utvikling for øyet.

*Orientering av dagens situasjon
ved adm. direktør T. R. Jarlsby.*

På begge møter har direktør Jarlsby orientert om situasjonen. Produksjonen har i løpet av 1966 vist en positiv utvikling og ligger pr. aktuell uke ca. 3600 tonn høyere enn tilsvarende periode i 1965, dette til tross for et par perioder med endel produksjonsmessige vanskeligheter.

Tømmersituasjonen har vært preget av et urolig forsyningsår med mange vanskeligheter. Dette har medført høy tømmerimport, men til fallende priser på importmarkedet.

Den fremtidige tømmertilgang vil i tillegg til de ordinære kjøp også være preget av en betydelig tilgang fra rothugstvirksomhet i samarbeid med skogeierne egne organisasjoner samt en økende tilgang på bartretømmer fra Rogaland, Hordaland og Sogn og Fjordane fylker.

Det er en klar målsetting å basere seg på norsk tømmer.

Vi regner med å øke våre granbeholdninger noe i året og redusere våre beholdninger av furu og løv. De nylig startede tømmerprisforhandlinger var det da for tidlig å kommentere, men det kan være verdt å peke på den forskjell i økonomi de to kjøpergrupper representerer — trelastindustri og treforedlingsindustri —, og at begge er kjøpere av toppmalt tømmer.

Kostnader.

Selv om våre salgspriser er uendret, viser kostnadene en økende tendens. For de bedrifter som ikke kan inkalkulere slike kost-

nadsøkninger i prisene, vil en stadig og nitid søken etter kostnadsreduksjoner være absolutt påkrevet.

Vi vet alle at tariffoppgjøret og fremtidige økninger i sosiale utgifter vil innebære betydelige kostnader for bedriften og vi må derfor på alle plasser søke å redusere våre interne kostnader. I dette ligger også å ta omhyggelig vare på maskiner, verktøy, utstyr og driftsmidler av enhver art, slik at sløsing ikke forekommer. For å øke kostnadsbevisstheten blant alle ansatte, planlegges å utarbeide en del omkostningsdata, slik at den enkelte får et reelt bilde av hva dette innebærer for bedriften.

Markedsbildet

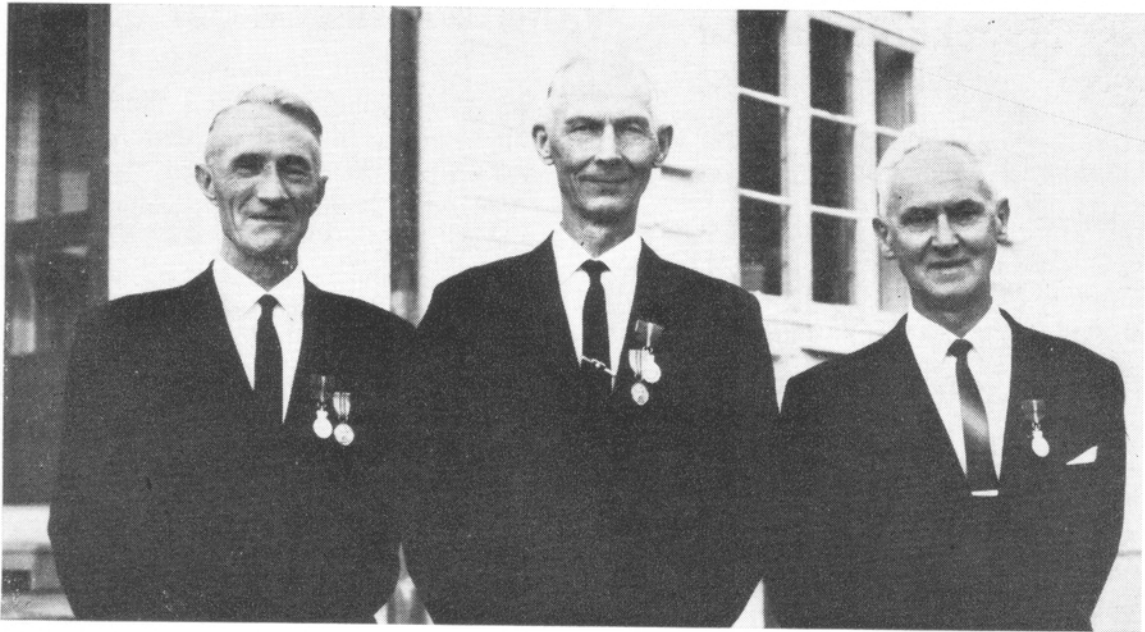
er fortsatt noe ustabil. På MG-siden er ordresituasjonen ganske brukbar. Produsentene går inn for en høyning av markedsprisen på denne produktgruppe som vil gi et nødvendig forbedret prisleie for disse produkter.

Magasinpapirmarkedet er noe slakkere, men man har hittil fått de nødvendige ordrer til, selv om også produksjonen på disse maskiner er gått bra fram.

I denne forbindelse ble det tatt opp en spesiell sak m.h.t. at visse ordrer var reklamert p.g.a. urenheter i produksjonen. Dette er meget kostbare reklamasjoner for bedriften, både i form av direkte reklamasjonsomkostninger, avbrekk i levering — hvis man da i det hele tatt får beholde kunden — samt ytterligere innføringskostnader for å få solgt dette kvantum til nye kunder. Disse urenheter synes å være begrenset til PM 2 og skyldes innføring av fremmede stoffer i forbindelse med tilbakeføringen av utskudd. Dette kommer bl. a. av mangel på forståelse for hva urenheter i prosessen virkelig innebærer og alle ledd av arbeidsstokken må aktiviseres for å få fjernet slike kilder til forurensning.

Den etterfølgende diskusjon konsentrerte seg i siste møte om å finne fram til de

Forts. side 16.



Kongens beder til 3 medarbeidere

Ved en høytidelighet den 8. september ble 3 velfortjente medarbeidere ved Hunsfos Fabrikker overrakt H.M. Kongens Fortjenstmedalje i sølv for lang og tro tjeneste.

Overrekkelsen fant sted i adm. direktør T. R. Jarlsby's hjem i nærvær av fylkesmann Lars Evensen, ordfører Engly Lie samt representanter fra bedrift og fagforening.

Den høytidelige overrekkelse av medaljer og diplomer ble foretatt av fylkesmann Evensen. Samtidig som han minnet om at denne medalje innebærer en anerkjennelse og heder fra samfunnets side, ga han en omtale av de enkelte medaljørerens 50-årige virke ved bedriften.

Direktør Jarlsby minnet i sin omtale av de tre medaljører om den utvikling som var skjedd ved bedriften i disse 50 år og som bl. a. disse tre hadde bistått med. De ialt 44 ved bedriften som har mottatt dette hederstegn, har alle — sammen med de øvrige medarbeidere — gjennom sitt virke bidratt til fremgang og trivsel, såvel i gode som i mindre gode tider. I tillegg til den heder samfunnet har tildelt disse medarbeidere,

ønsket bedriften å overrekke et håndgripelig bevis for dette i form av en bankbok.

De tre medaljører var følgende:

Mekaniker Rolf Birkeland, født 23/11 1900, ble ansatt ved vår bedrift 28/3 1916. Han har hele sin 50 år lange tjenestetid ved Hunsfos vært ansatt ved verkstedet. Her har han hele tiden innehatt stilling som mekaniker. Han er karakterisert som en meget dyktig, aktiv og interessert arbeider. Hans lange erfaring og faglige innsikt har vært til stor nytte for bedriften. Herr Birkeland ble i 1952 tildelt Norges Vels medalje for lang og tro tjeneste.

Dreier Sigurd Nordal, født 3/12 1900, ble ansatt ved Hunsfos Fabrikker 9/4 1916. Etter å ha arbeidet en kort tid i vår tomteavdeling, begynte han som dreier på verkstedet, hvor han har hatt sitt daglige arbeid siden. Han er en meget dyktig, energisk og pliktoppfyllende arbeider. Hans gode humør og omgjengelighet gjør at han er godt likt av både overordnede og arbeidskamerater. Norges Vels medalje for lang og tro tje-

Ny teknisk direktør



Styret ved Hunsfos Fabrikker har besluttet å utnevne sivilingeniør *Egil Lie* som teknisk direktør fra 1. desember 1966.

Sivilingeniør Egil Lie, f. 30. juni 1930 i Lier, er utdannet fra Norges Tekniske Høyskole i Trondheim i 1955 og har vært ansatt i selskapet siden 1. juni 1962. Etter en periode som papirfabrikkens overingeniør ble han i september 1965 utnevnt til sjefsingeniør omfattende koordinering og utvikling av råstoffavdeling, papirfabrikk og hovedlaboratorium.

neste ble han tildelt i 1952. Herr Nordal har en bror, Helmer, som også arbeider ved vårt verksted. Han har dessuten to brødre, Olav og Johan, som er pensjonert fra Hunsfos Fabrikker.

Formann Engly Jensen, født 7/10 1901, ble ansatt ved bedriften 18/10 1916. Da han som 15-åring begynte ved Hunsfos, var det nærmest som en familietradisjon, idet hans far og to brødre var ansatt her. De to brødrene, Henry og Willy, er fremdeles ansatt ved Hunsfos og har i likhet med herr Engly Jensen, arbeidslederstilling. Herr Jensen har så og si hele tiden vært ansatt i papirfabrikken, hvor han har gått gradene. Hans dyktighet og gode lederegenskaper

BEDRIFTSUTVALGET

Forts. fra side 14.

positive fremgangsmåter for å eliminere alle muligheter for tilføring av fremmede elementer i produksjonen.

Ved siden av enkelte rent teknisk/organisatoriske forbedringer var man enige om at hovedvekten måtte bli lagt på en stadig opplysningsvirksomhet om betydningen av orden, renhold og riktig behandling av alle stoffer som ble tilført produksjonen. Denne opplysningsvirksomhet måtte legges bredt an i alle ledd innen bedriften og måtte omfatte såvel nyansatte som eldre ansatte. Det var videre enighet om at alle avdelingsutvalg og skiftmøter måtte få som spesialoppgave å ta opp spørsmålet om å forebygge urenheter i produksjonen og at avdelingsutvalgene avmeldte de resultater de kom til både til linjeledelsen og til bedriftsutvalget. Det var videre enighet om at en orientering om de økonomiske konsekvenser av slike urenheter også måtte gjøres tilgjengelig for avdelingsutvalgene og de ansatte, slik at de virkelig forstod hva som står på spill.

Denne opplæring må påbegynnes helt fra ansettelsen og personalkontoret vil utarbeide en spesiell trykksak til alle nyansatte om betydningen av renhet.

Avdelingsutvalgets medlemmer var enstemmige om at alle ledd og alle organisatoriske muligheter måtte utnyttes for å få alle så kvalitetsbevisste og preget av omtanke i sin utførelse av produksjonsprosessen at fremmedelementer ikke vil kunne føres inn i papiret.

Vennesla, den 3. november 1966.

Petter Thoen.

gjør ham til en sjelden god arbeidsleder, godt likt av såvel under- som overordnede. I 1952 ble han tildelt Norges Vels medalje for lang og tro tjeneste. Hans bror, Henry, ble i 1965 tildelt H.M. Kongens Fortjenstmedalje for lang og tro tjeneste.