Aasekjær, Aasmund
Gamleveien 5

1534 MOSS

C-POST

Parkettkosmetologene som alltid smiler

TEKST OG FOTO: IVAR WESTBY

Uansett hvor spennende og utfordrene jobb du har, arbeidsoppgavene blir etterhvert selvfølgeligheter. Det som betyr mest for hvordan du føler at arbeidsdagen er, er reaksjonene fra menneskene rundt deg. Noe av den mer positive forandringen i min arbeidsdag, er at kontoret mitt, og resten av Konventionsgården, rengjøres på dagtid istedet for om kvelden. Det har medført at jeg tirsdager og torsdager møter to arbeidskollegaer som alltid smiler og er positive, Unni Pedersen og Tone Johansen.

Unni og Tone har jobbet med bøtter, koster og kluter hos Peterson i henholdsvis 10 og 8 år. I beste Petersontradisjon kom de inn i virksomheten gjennom familiemedlemmer, som tilfeldige vikarer. Tones mor vasker på sekkefabrikken. Unni har både mann, svigermor, svoger og svigerinne hos Peterson Moss.

– Hvordan er det mulig å å være så fornøyde i en så rutinepreget jobb?

– Det er en enkel forklaring på det. Vi trives med hverandre, vi treffer en masse mennesker som vi får mye positive reaksjoner fra, det er veldig bra å ha en jobb, sjefen er alle tiders, det er flott å ha fått byttet arbeidstid fra 9-14 istedet for fra 16 – 20. Vi var særlig spente på hvordan det ville slå ut at vi arbeider mens folk er på kontorene, men det har vært bare positivt. På den måten har vi synliggjort arbeidsområdet vårt.

– Hva slags yrkestittel har dere idag, er det fortsatt «bøttebaletten»?

– Jo, vi hører nok den nokså ofte, men vi har svaret klart, vi er nemlig «Statsautoriserte parkettkosmetologer». Fra fleip til litt alvor, det har faktisk blitt utdanningstilbud også i vårt yrke, bestående av tre kursnivåer. Vi holder på å avslutte Grunnkurset, og skal fortsette videre med kurs 2 og 3. Kanskje blir renhold etterhvert et autorisert fag innenfor «Lov om fagopplæring». Kurset er ihvertfall bra. Vi har lært både om de vanlige materialene vi støter på, hvilke kjemikalier de ulike tåler/ ikke tåler, hva som setter det sterkeste preget på et innemiljø osv. Vi har faktisk byttet ut en del kjemikalier fordi de vi tidligere brukte neppe var spesielt skånsomme verken mot materialene eller miljøet.

Unni Pedersen (tv) og Tone Johansen er profesjonelle renholdere som sprer positivitet gjennom å trives i jobben sin.

Ga Holmenkollstafetten mersmak?

For alle som fikk lyst til å følge opp innsatsen i Holmenkollstafetten med en ny løpsutfordring, eller som angrer på at de ikke stilte opp der, her er et nytt tilbud:

Mosjonsløpet Näslunken på 10 km, eventuelt Halv– eller Helmaraton, i Säffle, lørdag 13 august.

Peterson Seffle er med og arrangerer, og legger også inn sitt eget bedriftsmesterskap både på 10 km og halvmaraton. Deltakelsen fra bedriften pleier være imponerende, noe som betyr at du ikke behøver være racer for å finne noen på samme nivå.

Vi var med noen få fra Moss ifjor, og kan garantere et flott arrangement. Det hadde vært artig med en større kontingent Petersonere iår.

Innbydelse er sendt alle våre bedrifter v/ personalavdelingen.

KRAFT NYTT

NR. 215 – JUNI 1994 49. ÅRGANG

EN UTROLIG OPPLEVELSE

REPORTASJE FRA HOLMENKOLLSTAFETTEN PÅ SIDENE 8-12

Summary in English

We want KraftNytt to be for all «Petersonians», whether they are employees or business connections.. Therefore we will make a summary of the articles in each edition, on page three, starting from now.
English is not my mother tongue, and I do not practise it very often. I therefore hope that you will excuse my «KraftNytt – english» and appreciate my good intentions.
So, to all you who cannot read Norwegian, welcome to page 3.

Ivar Westby
Chief editor

Det er noen som eier oss...

Fra generalforsamlingen i M. Peterson & Søn AS på

SIDE 4 OG 5

Papirprisene går opp...

...men langt igjen til overskudd i papirfabrikkene. Les mer på

SIDE 14 OG 15

Fortsatt for svake resultater

For papirfabrikkene våre ser markedsforholdene nå lysere ut. Etter en nedgangsperiode på nær 4 år, er det positive tegn. Frem mot sommerferien har vi solide ordrebeholdninger. Tildels har vi faktisk for lange leveringstider mange steder, og vi har behov for tilleggskapasitet. Takket være en stor grad av fleksibilitet fra ansatte, kan vi imøtekomme kundenes ønsker. Det er varslet prisøkninger, og for enkelte produktområder som kraftliner og hylsekartong, er de også gjennomført. Greaseproof og testliner vil følge etter i løpet av kort tid. Vi vet imidlertid at det tar tid før vi kan se utslag i bedrede økonomiske driftsresultater. Prisøkningene har et meget lavt nivå som utgangspunkt, og er absolutt nødvendige. For papirfabrikkene samlet handler det om å gå fra minus mot null i årsresultatet. Det forutsetter dessuten at det ikke blir utgiftsøkning for råvarer og energi.

Vi håper at den bedring vi ser i markedet er av varig karakter, og at det ikke er fordi kundene ønsker å sikre seg ordres foran nye prisøkninger. Utover høsten vet vi svaret. Vi gleder oss i alle fall over nå å kunne kjøre for fullt.

Prisøkninger på papir gir også utslag for våre emballasjefabrikker. Til tross for meget hard konkurranse, vil det også etterhvert få konsekvenser i form av prisøkninger for emballasje.

I våre naboland skjer det samme. Ordrebeholdningene i emballasjefabrikkene er tilfredsstillende.

DE ØKONOMISKE RESULTATER ER FORTSATT FOR SVAKE

Starten på 1994 viser svake økonomiske resultater, og vi ligger langt etter budsjett. Våre papirfabrikker bør ha sjansen til å bedre seg i løpet av årets siste halvdel, mens emballasjefabrikkene ikke vil kunne fremvise tilsvarende tall som ifjor.

Generelt sett har vi mindre og mindre marginer å gå på. Selv om enkelte produkter kan få frem en prisoppgang, er det fra et lavt utgangspunkt. Uansett hva vi nå driver med, må vi arbeide med å være kvalitets- og kostefektive for å beholde markedsposisjonene.

LEDENDE PÅ DISPLAY I SKANDINAVIA

Fra og med 1. juni blir KenRos AB, med SEK 75 mill. i omsetning og 25 ansatte, en del av Peterson. Vi vil med dette kjøpet få en ledende posisjon i det skandinaviske displaymarkedet, med NOK 150 mill. i omsetning. Displaymateriell i form av sjokkselgere laget av papp, metall, tråd og plast, er et nisjeprodukt for oss, hvor vi altså står meget sterkt. Peterson Sarpsborgs displaydivisjon har utviklet en sterk og god enhet i Norge som vi er meget stolte av. Med ansvaret for KenRos AB i Sverige har de tatt et viktig skritt utover landets grenser.

PETERSON - EMBALLASJEKONSERNET

Den observante leser vil registrere at vår samordnede markedsprofil har forsterket seg ytterligere. Da tenker jeg ikke på Holmenkollstafetten med over 400 deltagende Petersonere, som var en opplevelse i seg selv, også for undertegnede, men snarere på at "Peterson - emballasjekonsernet", som vi nå betegner oss, stadig trer frem som paraplynavn for våre markedsaktiviteter. Med de stadig sterkere strukturendringer som vi står overfor i markedet, er det viktig at vi trekker maksimalt ut av alt vi har i konsernet. Når våre konkurrenter fremstår med full konserntyngde, kan ikke vi presentere oss som enkeltstående bedrifter i et konsern. Der hvor situasjonen tilsier det, og det blir stadig oftere, må våre bedrifter også være rene Petersonere, hvor pakken vi presenterer våre kunder rommer alle våre ressurser. Det kan imidlertid også være situasjoner hvor den nære individuelle posisjon i enkeltbedrifter gavner saken. Vår målsetning er å få det beste ut av begge deler: Kundenærhet med konserntyngde. Derfor vil Peterson fremstå sterkere og sterkere med sin tyngde som "Peterson - emballasjekonsernet".

PETERSON - OG EU

I det neste nummer av Kraft Nytt til høsten, vil vi presentere vårt konserns posisjon overfor EU så bredt som mulig. Senere vil vi følge opp med det vi mener er relevant informasjon frem mot selve avstemmingen 28. november 1994. Vi ønsker å forholde oss først og fremst til det som er viktig for Petersongruppen - og ikke bevege oss inn på nasjonale eller private forhold.

EU-medlemskap har sine positive og negative sider, men frykten for at vår industri - og våre kunder og kunders kunder - blir stående utenfor et stort fellesskap, er det som er helt avgjørende for oss. Hvis våre norske kunder får det vanskelig i et Norge utenfor EU, og våre øvrige kunder befinner seg innenfor EU, blir vi fryktelig ensomme og uten støtte fra den medlemsforening EU egentlig er. Det vil bli meget vanskelig for Petersons bedrifter. Der for mener jeg at vår plass må være i Europa.

KONSERNSJEF ERIK MOLLATT KOMMENTERER

Konsernblad for Peterson-gruppen • Utgiver: M. Peterson & Søn AS • Opplag: 4.300 • Ettertrykk først når tillatelse er innhentet
Ansvarlig redaktør: Ivar Westby
Kontaktpersoner i datterbedriftene: Peterson Seffle AB: Bertil Jansson • Peterson Greaker AS: Bernt K. Berntsen
Peterson Moss AS: Alf R. Fjeld
Ranheim Papirfabrikk AS: Harald Myrholt • Sarpsborg Papp AS: Ingrid Johansen
Layout: Abalone as • Repro, trykk og ferdiggjøring: Stens Trykkeri

SUMMARY IN ENGLISH

PAGE 2

President CEO, Erik Mollatt, gives his comments on issues of current interest:

MARKETS AND ECONOMY

Our paper mills had an especially difficult year in 1993. Although the trade cycle reversed by the start of 1994, the total result for the mills during the first five months of the year shows that they are losing money. They are also behind budget.

There has been a strong upturn in the European market for kraftliner from Peterson Moss and testliner from Peterson Ranheim. The orderbooks are full and prices are going up, but from a very low level.

Peterson Greaseproof also has a good ordersituation, although caused by tactical reasons more than by upturn in the market. Prices are also slightly going up.

Assumed there will be no raise in costs for raw material and energy, we can hope that the total result for our paper mills in 1994 will be approaching «break even».

Paper-prices going up, will have consequences for prices of packaging, which will also increase with time. The ordersituation for our packaging activities is satisfactory. They will however not be able to achieve the same economical results for 1994 as for 1993.

We must strengthen our effort to increase efficiency regarding quality and costs.

CO – OPERATION

The market's demands regarding product quality and price are steadily increasing. Our customers increase their efficiency in purchasing activities, and are becoming larger and internationally integrated. This means we must have the ability to present our customers with complete solutions from a unified supplier – Peterson Packaging Group. We have had a very positive development of our co-operation between decentralised businesses within a strengthened company group community. This must continue and be strengthened.

SCANDINAVIA'S LEADING SUPPLIER OF DISPLAY

From June 1st, Peterson took over Swedens largest producer of display, KenRos AB, and will subsequently be Scandinavia's leading supplier within this area.

PETERSON AND «EU»

Norwegian membership in EU has both positive and negative consequences for Peterson, but the fear of our industry – and our customers and their customers– being placed outside a large community, is the vital factor for us.

With Norway on the outside, and our competitors and forreign customers inside EU, our companies will be in a very difficult position.

I am therefore sure that our place should be inside the European community.

PAGE 4 AND 5

The general assembly of M. Peterson & Søn AS, and the Peterson Group, was held in Moss on May 25th. 36 out of 112 stock-holders, representing 89,2 % of the shares, were present.

The «Board of Directors» theme in the Annual Report of 1993, and the «Profitt and loss account» 1.1. – 31,12. 1993, was approved.

The share capital was doubled, from NOK 37,8 million to NOK 75,6 million, without any change of stock-holders.

The annual report, in English, will be distributed at the end of this month.

PAGE 6

Before the meeting in the EU-Council, May 8-9th, it was expected an agreement regarding «The packaging Directive». However, Belgium and UK – quite surprisingly – supported Germany, Denmark and Holland in their protest against the proposal.

Thus we have returned to a most uncertain situation, and it is impossible to say whether there will be an agreement this time or a new delay.

PAGE 7

Norsk Resy AS is a new environmental offensive from Peterson. Norsk Resy is an organization of the four largest Norwegian corrugated board producers– Peterson Sarpsborg and Peterson Ranheim are two of them– taking responsibility for the collection of used board in co-operation with the environmental authorities. Dir. Arne G. Andersen, from M. Peterson & Søn AS, will be in charge of the new organization.

PAGE 8-12

With 25 team, each of 15 runners, Peterson beat all time record in Norways most famous and greatest runners relay – Holmenkollstafetten. Never before in the history of this event, has any company or athletic club participated with so many runners.

400 Petersonians «painted Oslo blue and white», and had a fantastic adventure this Sunday in May.

GENERALFORSAMLINGEN I M. PETERSON & SØN AS

Formelt alvor og personlig samvær

Generalforsamlingsdagen i M. Peterson & Søn AS er delt i to helt forskjellige aktiviteter. Den første, og viktigste, er den formelle generalforsamlingen der styrets rapporter og instillinger legges frem for drøfting, godkjenning og vedtak. Den andre er den tradisjonelle middagen på Refsnes Gods i Moss om kvelden, som er en høytidsstund både for aksjonærer, styrerepresentanter og administrative ledere.

På årets generalforsamling, avholdt i Konventionssalen den 25 mai, var 36 av 112 aksjonærer tilstede. Disse representerte imidlertid 89,2 % av selskapets 5040 aksjer.

GENERALFORSAMLINGEN HAR ET STORT ANSVAR

Det er generalforsamlingen - aksjonærene - som egentlig bestemmer hva Petersongruppen skal være og bli. Her skal styrets og administrasjonens forvaltning av verdiene måles opp mot eiernes ønsker og forventninger. Slik sett har den det øverste ansvaret for 11 bedrifter og 2400 arbeidsplasser.

Styrets årsberetning ble godkjent, og regnskap og balanse vedtatt for både M. Peterson & Søn AS og konsernet.

Utbyttet ble fastsatt til kr. 1125 pr. aksje. Aksjekapitalen ble vedtatt fordoblet - fra 37,8 til 75,6 millioner kroner - ved fondsemisjon, altså uten endringer i aksjonærmassen.

I sin orientering til generalforsamlingen la konsernsjef Erik Mollatt hovedvekten på de strategiske veivalg konsernet står overfor, og kommenterte også aksjonærpolitikken.

For konsernsjefen er generalforsamlingsdagen en meget spesiell dag.

- Ja, det må jeg si. Selve generalforsamlingen er en både fysisk og psykisk utladning. I løpet av noen få intense timer skal alle styrets og mine avgjørelser og disposisjoner gjennom et helt år vurderes av dem som egentlig bestemmer - aksjonærene. De spørsmål og kommentarer som blir fremsatt, viser at generalforsamlingen er noe mer enn en formalitet. Jeg føler et stort ansvar for den oppgave å forvalte så store verdier for så mange mennesker.

Når oppgaven ikke føles tung, skyldes det våre aksjonærers meget klart dokumenterte eiervilje og eieransvar. Med eiervilje mener jeg det at de lar sine verdier stå i selskapet år etter år og pløyer det aller meste av overskuddet tilbake i bedriftene. Eieransvaret uttrykkes ved at de gir sin tilslutning til langsiktige investeringer som bygger industri og tar vare på arbeidsplasser selv i vanskelige tider. I Peterson har dette blitt en selvfølge, som det likevel er all grunn til å bemerke.

KVELDEN ER EN HØYTIDSSTUND

Mens generalsforsamlingen består av alvor, ansvar og formaliteter - med skiftende realiteter - er middagen på Refsnes om kvelden en dokumentasjon på samhold og trivsel - og alltid etter fast tradisjon.

Her inviteres lederne i konsernadministrasjonen og datterbedriftene til å være sammen med aksjonærene og styret rundt en middag med laks og jordbær.

I.W.

Kåre J. Lotsberg forlater styret, og ble hedret for 13 års godt arbeid.

Over: Generalforsamlingsmiddagen er en helt spesiell høytidsstund for Nini Peterson (90) og sønnen Erik. Til høyre: De ansattes styrerepresentanter, ved dette bordet Terje Blomberg og Jan Erik Andersen, ble berømmet både for samarbeidsvilje og evnen til å uttrykke klar, men saklig, uenighet om det er nødvendig.

Cathrine Mollatt representerer den yngre generasjon aksjonærer.

Fornuften ser ut til å seire

EUs «Emballasjedirektiv» ser nå endelig ut til å bli vedtatt, og heldigvis med et mer fornuftig innhold enn hva vi kunne fryktet ut fra forslag som har vært inne i de tidligere utkastene. Direktivet vil ha både direkte og inndirekte betydning for Petersongruppen.

Som emballasjeleverandør til EU, må vi forholde oss direkte til de aktuelle bestemmelsene. Gjennom EØS gjøres dirktivet også gjeldende i Norge, noe som nødvendigvis må få konsekvenser for den norske «emballasjepolitikken».

Emballasjedirektivet har vandret lenge rundt i EU-systemet, fra det første høringsutkastet ble presentert sommeren 1991. Dette utkastet er forandret på flere vesentlige punkter i det endelige forslaget som nå er lagt fram for Ministerrådet.

AVFALLSBEHANDLINGEN SENTRAL

Ønsket om et EU-direktiv for emballasje meldte seg etter at Tyskland, og senere andre medlemsland, innførte nasjonale lover og regler for behandling av emballasjeavfall.

Foregangslandenes problem var mangel på avfallsplasser, noe som førte til behov for innsamling og gjenvinning.

EUs hensikt med et emballasjedirektiv var harmonisering av bestemmelsene, for å unngå handelshindringer og ubalanse i markedene, bl.a. for returpapp og -papir.

Tyskland var gjennom sine «Tøpferlover» først ute med et lovregulert system for avfallsbehandlingen, og ønsket dette som ramme for et felles EU-direktiv. Dette møtte motstand både fra EF– ogEFTA-land, bl.a. Norge. Grunnen til det var først og fremst tyskernes forbud mot energigjenvinning ved hjelp av brenning, noe som medførte mål for innsamling og gjenvinning som ble det rene «resirkuleringshysteri».

DET TYSKE SYSTEMET FUNGERTE IKKE

De opprinnelige Tøpferlovene hadde svært høye krav både til innsamling og resirkulering. Det første utkastet til EU-direktiv lå også tett opp til de tyske målene for innsamling-90%– og resirkulering – 60%.

Innsamlingen gikk over all forventning i Tyskland, men de klarte ikke å håndtere alt som ble samlet inn. Resultatet var at de oversvømmet omliggende EU-land med tyskt returpapir, og returfibermarkedet kom helt ut av balanse. Kjøperne fikk til slutt betalt for å «kjøpe» råvarene sine.

Dette ga selvfølgelig motstanderne av det tyske systemet økt argumentasjonskraft i forhold til EUs direktivforslag, som så startet sin politiske ørkenvandring.

OGSÅ MILJØDIREKTIVER ER POLITISK INTERESSEKAMP

I nesten 3 år vandret direktivforslaget fram og tilbake mellom de forskjellige deler av det byråkratiske og politiske EU-systemet. Alle nasjoner benyttet sine posisjoner til å hindre den nødvendige prosedyre som må til for å få et direktivforslag fram til vedtak i Ministerrådet.

Så, endelig, den 4. mai iår ble et nytt forslag fra Kommisjonen lagt fram til 2ndre gangs behandling i Europaparlamentet.

Europaparlamentet i plenum behandlet så forslaget og gjorde sine vedtak om ønskende forandringer.

Neste ledd i behandlingen er da at Kommisjonen uttaler seg om Parlamentets endringsforslag.

Det var bare to vesentlige områder der Kommisjonen egentlig ønsket en annen løsning enn Parlamentet:

Kommisjonen ønsket ikke å åpne for en framtidig rangering av metoder for avfallsbehandling der f.eks. resirkulering fastslås som bedre enn energigjenvinning.

Kommisjonen ønsket heller ikke at det skulle kunne brukes «økonomiske virkemidler på europeisk nivå» – dvs. bl.a. muligheten for felles EU-avgifter på emballasje.

Hvis Kommisjonen hadde stått på sin uenighet med parlamentet når saken skulle fram for Ministerrådet, ville det ha krevd enstemmighet i Rådet for å få direktivet vedtatt. Kommisjonen visste at det var umulig å få til. Tyskland, Danmark og Nederland ville stemme imot. Det ville bety en utsettelse for direktivet til i beste fall september 1994, i verste fall for flere år.

Hvis derimot Kommisjonen likevel sa seg enige i Europaparlamentets forslag, ville Ministerrådet kunne vedta direktivet med kvalifisert flertall. Og det ville det bli selv om de tre nevnte landene stemte imot.

Kommisjonen hadde da valget:

- Svelge sine innvendinger og få et direktiv vedtatt i Ministerrådet 8-9 juni 1994.
- Stå på sin uenighet og risikere en lengre utsettelse med usikkert resultat.

Kommisjonen valgte det første, nemlig å anbefale Ministerrådet å vedta Parlamentets forslag.

DE VESENTLIGE FORANDRINGER SIDEN FØRSTE HØRINGSUTKAST

Innsamling
Fra 90% til
Min. 50% – max 65%
Resirkulering
Fra 60% til
Min 25 % – max 45 %

Minimum resirkuleringsprosent for hver materialtype er 15%. Dette var ikke med i det første utkastet, men var senere foreslått til 25%, noe vi hadde ønsket.

Direktør Arne G. Andersen i M. Peterson & Søn er tilfreds med at det nå endelig ser ut til at vi får et emballasjedirektiv det går an å leve med.

– Det aller viktigste ved direktivet er at det innfører like regler i hele EØS-området, slik at ikke enkelte nasjoner kan lage seg handelsfordeler gjennom nasjonale lovverk.

I selve bestemmelsene, er en avvisning av kravet om en minimumandel returfiber i all fiberbasert emballasje særdeles positivt.. Derved beholder treforedlingsindustrien sin formelle frihet til å velge sine råstoffer selv

Andersen er imidlertid urolig for at direktivet kan åpne for at gjenbruk, på et senere tidspunkt, vil bli foretrukket framfor resirkulering. Blir direktivets krav om vitenskapelig dokumentasjon på dette området fulgt opp, burde imidlertid frykten være ubegrunnet.

I.W.

SISTE OM EMBALLASJEDIREKTIVET:

Forventet enighet IKKE OPPNÅDD

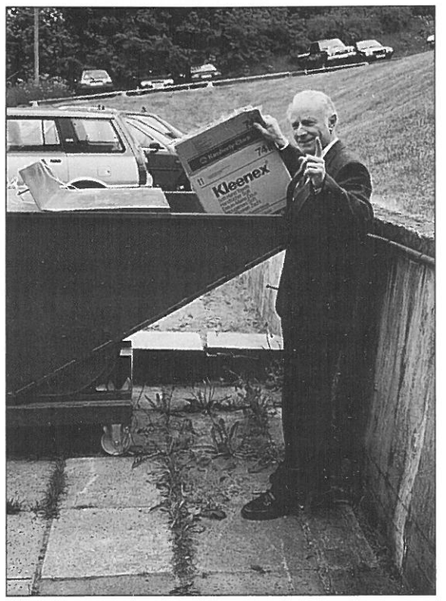
Etter at Ministerrådet arbeidet på "overtid" torsdag 9 juni, ble det klart at det ikke var mulig å få tilstrekkelig flertall for det fremlagte forslag til Emballasjedirektiv.

I tillegg til Tyskland, Danmark og Nederland, gikk også Belgia imot. Det siste var overraskende fordi forslaget tross alt var utarbeidet i Belgias formannsperiode. Dette førte til at også England gikk mot, og at Luxemburg uttrykte stor skepsis.

COREPER - dvs. Ministerrådets faste byråkrati, arbeider nå for å prøve å få frem et forslag det kan bli enighet om. Situasjonen er imidlertid igjen helt på det uvisse.

Ny miljøoffensiv fra Peterson

Peterson har vært en hovedpådriver for etablering av et innsamlings- og gjenvinningssystem for brunt papir i Norge. Første skritt var etableringen av Norsk Resy AS, som en samarbeidsorganisasjon mellom Peterson Sarpsborg, Peterson Ranheim, Norpapp Ind. og Glomma Papp. Neste skritt var samarbeidsavtalen mellom Norsk Resy og Miljøverndepartementet pr. 5. mai 1994. Arne G. Andersen i M. Peterson &Søn har vært meget sentral i dette arbeidet, og er daglig leder av Norsk Resy AS.



Direktør Arne G. Andersen i M. Peterson & Søn AS er daglig leder av Norsk Resy As, og en av Norges fremste eksperter på europeiske gjenvinningssystemer for emballasje.

De fire store norske bølgepappfabrikkene tok initiativet til dannelsen av Norsk Resy AS for ikke å komme i det samme uføre som bølgepappindustrien i Tyskland. Tøpfer-lovene førte her til en innsamlingsmengde som var altfor stor i forhold til den gjenvinningskapasitet som fantes. Markedet ble oversvømmet av returpapp, prisene på denne gikk så lavt at papirprodusentene fikk betalt for å ta imot, og det naturlige økonomiske grunnlaget for gjennvinning ble borte.

DET GJALDT Å KOMME PÅ OFFENSIVEN

For å komme på offensiven i forhold til norske krav om innsamling, ble derfor Norsk Resy AS etablert. Erfaringene fra Tyskland viser klart hvor viktig det er at bransjen selv legger premissene for oppbygging av gjenvinningssystemene og sørger for balanse mellom innsamling og gjenvinning. Egentlig ønsket vi å få med alle aktørene i resirkuleringskjeden, også returpapirfabrikkene og returpapirhandlerne. Det lot seg imidlertid ikke gjøre, og Norsk Resy består derfor idag av de fire bølgepappfabrikkene Peterson Sarpsborg, Peterson Ranheim, Nordpapp Ind. og Glomma Papp.

VIKTIG AVTALE MED MILJØDEPTET

Torsdag 5. mai 1994 ble en merkedag for Norsk Resy AS. Derved ble da undertegnet en samarbeidsavtale med Miljøverndepartementet . Partene forplikter seg til å arbeide aktivt for å øke innsamling og gjenvinning av brunt papir. Samarbeidsavtalen ble inngått samme dag som Miljøverndepartementet presenterte "Ny forskrift for innsamling og gjenvinning av brunt papir i Norge". Fra 1. juli 1994 er det nemlig forbudt å kaste brunt papir og emballasje på fyllinger, eller brenne det uten energigjenvinning, for alle som mottar mer enn 250 kg pappemballasje pr. år. Dvs at det bare er svært små bedrifter som slipper unna.

En sentral del av samarbeidsavtalen er derfor å sørge for at alle som omfattes av leveringsplikten, får et reelt tilbud om innlevering. For å sikre vår del av avtalen, har Norsk Resy laget utkast til avtaler med Norsk Returpapirforbund og de norske returpapirfabrikkene.

GARANTI FOR AT DE ANDRE MATERIALENE KOMMER ETTER

Det har vært en klar forutsetning fra Norsk Resys side at tilsvarende forskrift må komme raskest mulig også for de andre emballasjematerialene. Garanti for dette er gitt av Torbjørn Berntsen.

I.W.

Fantastisk!

Vi fylte Carl Johansgt. med Petersonere, fra Egertorget til Slottet

Holmenkollstafetten 1994 ble en fantastisk opplevelse for alle deltakende Petersonere. Med 25 fullførende lag knuste vi alle tidligere deltakerrekorder gjennom stafettens 71-årige historie. 400 likt uniformerte mennesker er en utrolig stor flokk - vi tilsvarte et tog av 8 fulle janitzarkorps oppover Carl Johansgate, og satte vårt tydelige preg på Oslo sentrum søndag 8. mai.

400 Petersonere tok "bølgen" i trappa foran Slottet

Arrangementet startet offisielt lørdag kveld da lagene fra Peterson Beck og Peterson Ranheim ble tatt imot i kantina til Peterson Moss.

Vi startet løpsdagen med lagledermøte utenfor Oslo Sentralbanestasjon.

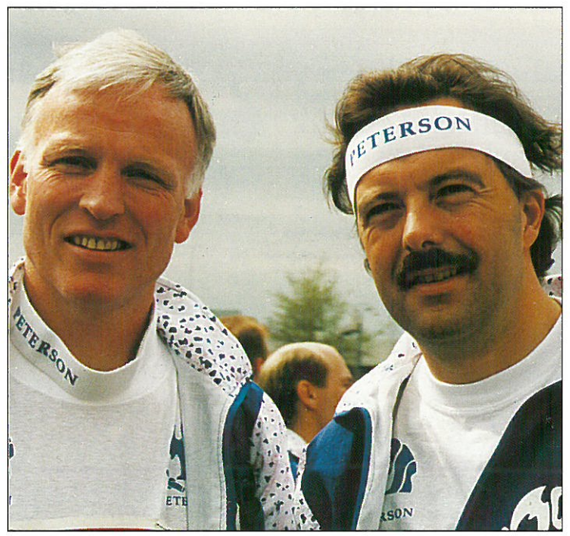
Peterson Sykkylven gikk raskt til teten med sine plakater og kamprop. Bemerkning fra et eldre par nederst i Carl Johan: - Er hele Sykkylven i Oslo idag?

Peterson Beck markerte vår internasjonalitet med danske flagg.

Med spenstige steg på vandring fra Oslo S, via Bislet, til vår garderobe på Marienlyst skole. Den lengste treningsturen iår for et flertall av deltakerne. Noe skal det koste å profilere seg!

Stafettens lengste etappe gikk fra Holmendammen til Frognerparken, og var på 2500m. Her et lite knippe av kondisfantomene like før veksling.

Charlotte Kaagh fra Peterson Beck hadde et løpssteg som avslørte en fortid som «proff».



Trond Valde, adm. dir. for Greaseproof, og økonomidirektør Per Kløvstad så lyst på det hele før start.

Peterson Sarpsborgs damelag nr.2 ga alt, og passerte flere i spurten.

Else-Marit Eliassen beholdt smilet helt til mål for damelaget fra Moss.

Peterson Seffle lag 2 holdt god fart på den lengste etappen.

Peterson Greakers mann virket helt uberørt av de 2500 metrene i solsteika.

Peterson Nor-Sekk i vekslingen

Peterson Sarpsborg var størst av våre, og fullførte med hele 7 lag. Her damelag nr. 3 i fin stil mot Frognerparken.

Det ble mange elefanter også på Aker Brygge utover ettermiddagen.

Konsernsjefen med bilde på sportssiden i Aftenposten for første - og eneste? - gang.

På Ranheims lag, som var vårt beste i herreklassen, løp følgende:

Odd Birger Nilsen
Ole Grøtte
Hard Willy Berge
Frank Hansen
Ole Anders Nervik
Thomas Bjørgum
Roy Dypvik
Ingebrigt Rolseth
Kyrre Auran
Olav Johnsen
Steffen Kirkvoll
Kjartan Brekke
Ingvar Undhjem
Tore Horringmo
Jan Ivar Krog.

Peterson Sykkylven gjorde det meget bra som beste Petersonlag i dameklassen og nest beste i herreklassen. På det seirende damelaget løp: Hege Overå, Nanna Ulstein, Grethe Wullum, Elsa Hoprekstad(lagleder), Signe Sølvik, Monica Thoresen, Liv Berit Eidem, Inger Skotheim, Jenny Ann Vollstad, Anne Bjørnevik, Hilde Berit Johansen, Lisbeth Lervik, Sølvi Grebstad, Elin Overå, Christin Eidem.

- Alle er imponert

Grethe Johannessen på innkjøpskontoret hos Peterson Moss har hyppig kontakt med våre leverandører, både på kontoret og gjennom telefonen. Grethe, som også selv løp i Holmenkollstafetten, har fått mange gratulasjoner den siste tiden. - Ja, det er helt klart at vi har blitt lagt merke til. Alle jeg snakker med er imponerte både over hvor mange vi stilte med og de like antrekkene våre. Helt klart en fin profilering.

RESULTATER HOLMENKOLLSTAFETTEN

Rangering Peterson	Lag	Rangering totalt	Tid
KLASSE 10 KVINNER BEDRIFT. TOTALT ANTALL LAG:541			
1.	PETERSON SYKKYLVEN	222	82.00
2.	PETERSON MOSS	477	89.28
3.	PETERSON SARPSBORG3	491	90.12
4.	PETERSON SARPSBORG 2	528	93.46
5.	PETERSON BECK/GREAK	533	97.02
6.	PETERSON NOR-SEKK	534	97.19
7.	PETERSON SARPSBORG 1	536	98.24
8.	PETERSON RANHEIM	538	100.19
9.	PETERSON SEFFLE 1	539	106.03
10.	PETERSON SEFFLE 2	541	110.02
KLASSE 7 HERRER BEDRIFT. TOTALT ANTALL LAG:931			
1.	PETERSON RANHEIM	369	64.18
2.	PETERSON SYKKYLVEN	412	64.52
3.	PETERSON MOSS 1	438	65.15
4.	PETERSON KONSERN	838	72.48
5.	PETERSON SARPSBORG 3	844	73.14
6.	PETERSON MOSS 2	859	73.30
7.	PETERSON SARPSBORG 1	877	74.10
8.	PETERSON SEFFLE 3	909	76.43
9.	PETERSON SEFFLE 4	912	77.08
10.	PETERSON SARPSBORG 4	919	78.34
11.	PETERSON GREAKER	921	80.04
12.	PETERSON SEFFLE 2	922	80.05
13.	PETERSON NOR-SEKK	923	80.30
14.	PETERSON SARPSBORG 2	926	83.00
15.	PETERSON BECK	929	108.33

LOVPÅLAGT FORNUFT

Det er ikke alle lovpålegg som oppleves som fornuftige, og de færreste gir økt lønnsomhet i bedriften. Når det gjelder pålegget om bedriftshelsetjeneste, er det grunnlag for å påstå begge deler. Nå trengte ikke Peterson lovpålegget som kom i 1987. Vi har drevet frivillig bedriftshelsetjeneste siden 1947, og bedriftslege Egil Fuglum mener vi må ha lov å kalle oss pionerer på området.

Temaet engasjerer. Fra venstre: Bedriftslege Svein Bjørneby, Peterson Sarpsborg, bedriftssykepleier Elisabeth Tørhaug, Peterson Ranheim, bedriftssykepleier Tordis Bråten, Peterson Moss.

Egil Fuglem har vært bedriftslege i Moss siden 1976, med ansvar for M. Peterson & Søn, Peterson Moss, Peterson Polycoat og Peterson Nor-Sekk – og er en veteran på området.

FRA BEHANDLING TIL FOREBYGGING

I tidligere tider var de fleste bedriftshelsetjenester lagt opp som en personallegeordning– en slags legevakt for de ansatte.

– Peterson skilte seg imidlertid ut allerede fra starten av, forteller Fuglem. I tillegg til denne «legevaktordningen», ble det også gjennomført arbeidsplassundersøkelser på slutten av 1940-tallet. Vi var derfor godt forberedt på den omleggingen som kom gjennom «Lov om bedriftshelsetjeneste» i 1987. Hovedvekten ble nå lagt på forebyggende helsearbeid og miljøforhold, mens legevakttilbudet skulle nedprioriteres. Fuglem mener noen har tatt det siste litt for bokstavelig. – Ja, det å drive vanlig legebehandling av de ansatte gir oss i bedriftshelsetjenesten en fin anledning til å motta informasjon vi er avhengig av. Skal vi drive fornuftig forebyggende arbeid, må vi først avsløre hvilke feil og mangler som preger helse– og miljøsituasjonen i bedriften. En vanlig pasient-/lege-situasjon gjør det naturlig for begge parter å snakke åpent sammen. De personlige opplysningene går jo aldri videre, men summen av informasjon fra mange pasienter gir meg en god oversikt over forholdene.

ANSATTE MED DÅRLIG HELSE ELLER TRIVSEL ER EN «FEILKOSTNAD»

– Det er idag populært å snakke om feilkostnader i forbindelse med vrak, reklamasjoner og maskinstopper. Jeg vil hevde at også ansatte som fungerer dårlig, er en «feilkostnad», sier Egil Fuglem. Vi har en rekke eksempler på at folk som ikke har maktet en aktuell jobbesituasjon, kan gjøre glimrende arbeid og få tilbake både humør, arbeidslyst og trivsel etter et godt planlagt jobbskifte. Slike tiltak gjennomføres alltid i nært samarbeid med personalavdelingen.

Jeg vil også trekke fram AKAN-arbeidet. AKAN står for «Arbeidslivets komite mot alkohol og narkotika». Statistikken viser at ca. 10 % av de ansatte i industrien har rusproblemer som går utover jobbfungeringen. «Mandagsinfluensa» er et kjent fenomen. Ofte fører den til fravær,men folk som jobber med slik, utgjør en risiko både for feilkostnader og farlige situasjoner.

– Det er vanskelig å omgjøre menneskers livskvaliteter til kroner, men jeg vil hevde at bedriftshelsetjenesten alt i alt er lønnsom for bedriftene, avslutter Fuglem.

KONSERNSAMARBEID OGSÅ FOR BHT

Bedriftshelsetjenesten – BHT– består i tillegg til leger av bedriftssykepleiere og fysioterapeuter. Alle Petersons bedrifter er pålagt bedriftshelsetjeneste, og teamene ved de ulike bedrifter har derfor et naturlig behov for, og nytte av, å utveksle erfaringer. Den 5. mai ble det derfor arrangert et fellesmøte for alle våre bedriftshelsetjenester.

Møtet tok opp følgende tema:

- Samarbeidsformer og –oppgaver for HMS (Helse, Miljø og Sikkerhet), BHT (Bedriftshelsetjenesten) og personalavdelingene.
  Innleder: Personaldirektør Alf-Reidar Fjeld, Peterson Moss.
- Katastrofeberedskap – fysisk og psykisk
  Innleder: Bedriftslege Egil Fuglum, Peterson Moss/Polycoat/Nor-Sekk.
- Lederens spesielle omsorgsbehov
- Ledelse, verdier, etikk
  Innleder: Personaldirektør for Petersongruppen, Arne G. Aarum.
- Hørselsprosjektet ved Peterson Ranheim
  Innleder: Bedriftssykepleier Elisabeth Tørhaug, Peterson Ranheim.
- Strukturrasjonalisering
  Innleder: Bedriftslege Egil Snilsberg, Peterson Greaker.
- Kvalitetssikring i egen bedriftshelsetjeneste
  Innleder: Bedriftslege Svein Bjørneby, Peterson Sarpsborg.

I.W.

Fra svart til grått for papirfabrikkene

De siste årene har våre papirfabrikker gått med et samlet tap, som følge av den ekstreme lavkonjunkturen internasjonalt. Også de fem første månedene i 1994 viser samlet underskudd. Nå er imidlertid papirprisene på vei opp fra et historisk bunnivå. Derved skimtes «lyset i tunnelen» som gir håp om å nærme seg samlet balanse, året sett under ett. Da er det imidlertid ikke rom for økte utgifter, f.eks.på råvarer eller energi. For 1995 bør våre papirfabrikker igjen være en inntektskilde for konsernet.

Petersongruppen har fire papirfabrikker, med en samlet årsproduksjon på ca. 340.000 tonn papir. Den største er Peterson Moss, med en kapasitet på 220.000 tonn kraftliner pr. år. Peterson Ranheim produserer årlig 65.000 tonn papir fordelt med 37.000 tonn Ranliner/Ranpak og 28.000 tonn hylsekartong – alle kvaliteter basert på returfiber. Peterson Greaseproof har en samlet årskapasitet på 54.000 tonn greaseproof og 10.000 tonn MG-papir, fordelt på fabrikkene i Säffle og på Greåker. Situasjonen ved de ulike fabrikkene er noe forskjellig, men har mange likhetstrekk.

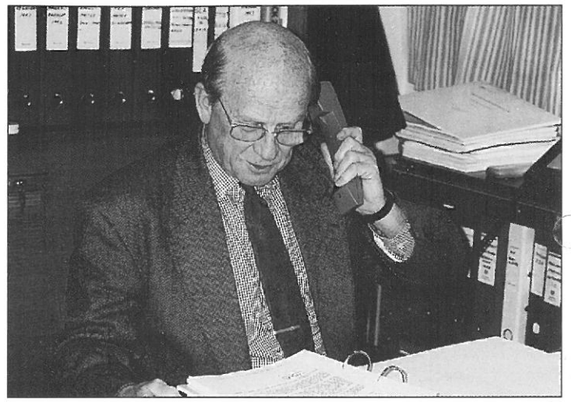
MARKEDSDIREKTØR ODD USTVEDT, PETERSON MOSS AS: – HÅP OM Å HENTE OPP UNDERSKUDDET

Etter ombyggingen av vår papirmaskin, PM5, og overføringen av sekkefabrikken til Peterson Nor-Sekk, satser nå Peterson Moss AS alt på ett produkt: Kraftliner til bølgepappindustrien.

I løpet av 4 år sank prisen på kraftliner med nesten 1500 kr. pr. tonn, og flatet ut på bunnivået i slutten av 1993.

– Hvis denne bunnprisen skulle holdt seg ut hele 1994, ville det betydd et inntektstap på 300 millioner kroner i forhold til prisnivået for 4 år siden, kan Ustvedt raskt regne ut. – Det er klart at slikt må få dramatiske resultater for bedriften, selvom tømmerprisene også har gått ned i samme periode, og vi selv har redusert våre kostnader innenfor alle utgiftsområder.

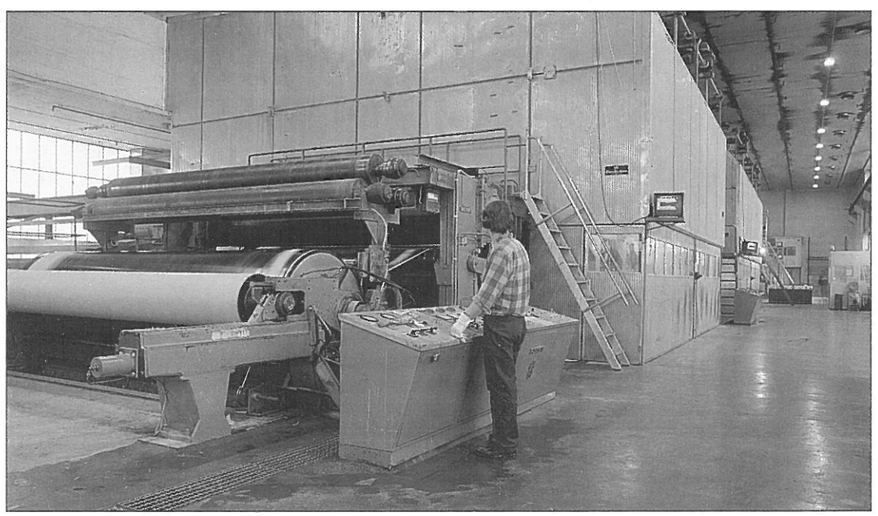
Nå har imidlertid prisutviklingen snudd. Hittil i år har prisene gått opp med 6-700 kr. pr. tonn, og det vil komme en ny prisstigning fra 1. juli. For det siste halvåret av 1994 regner vi med en pris som ligger 800 kr. høyere pr. tonn enn bunnprisen ved utgangen av 1993. Da må vi huske at dette fortsatt utgjør bare ca. halvparten av prisfallet, og at vi har et relativt stort underskudd fra de første fem månedene, som skal fylles opp. Hvis vi ikke får kostnadsøkninger på tømmer– eller energisiden, bør vi klare et «null-resultat» for 1994 samlet, og et plussresultat i 1995, spår Odd Ustvedt.



Markedsdirektør Odd Ustvedt, Peterson Moss, opplever at markedet har snudd.

GODE ORDREBØKER

Forbruket av kraftliner øker over hele verden, og det har også hjulpet Peterson Moss at USA nå selger mindre til Europa og mer til hjemmemarkedet og som eksport til Fjerne Østen. – Europa er jo vårt viktigste marked, påpeker Ustvedt, som kan dokumentere at Peterson Moss har doblet sin markedsandel for kraftliner i Europa i løpet av det siste året.



SVEIN MOSAND, MARKEDSSJEF FOR PAPIRDIVISJONEN HOS PETERSON RANHEIM: – VI LIGGER ETTER BUDSJETT, MEN ER OPTIMISTISKE

Også papirdivisjonen hos Peterson Ranheim, som baserer seg fullt ut på returfiber, har levd med «røde tall», men prisreduksjonene har ikke vært så dramatiske som for kraftliner (basert på tømmer som råstoff).

Svein Mosand kan fortelle om en prisoppgang på hylsekartong fra 1. mai 1994 på ca. 250 kr. pr. tonn. For «Ranliner», som er hovedprodukt, er det annonsert en prisøkning på 250 kr. pr. tonn fra 1. juli 1994.

– Produksjonen har gått bra, men økonomisk ligger vi godt etter budsjettet for de fem første månedene av året, forteller Mosand. Jeg er likevel optimist, og tror vi skal rette opp mye i løpet av siste halvår. Det er imidlertid en viss usikkerhet om råvareprisen. Vi tåler ikke prisoppgang på returpappen. Det skal nokså små svingninger til før vi kommer på den gale siden av streken for årsresultatet.

Mosand har registrert at prisen på returfiber er på vei opp ute i Europa, som følge av økt etterspørsel i et papirmarked i oppgang. Mens det ifjor var et klart overskudd av innsamlet returpapp, er nå balansen gjenopprettet, og enkelte steder meldes det om underskudd.

– Vi er også meget usikre på om det nye pålbudet om å samle inn papp i Norge vil kompensere for bortfallet av transportstøtten fra staten på 300 kr. pr. tonn fra 1. juli 1994.

MARKEDSDIREKTØR CLAES MARKSTEDT, PETERSON GREASEPROOF: – FORBIGÅENDE GODE ORDREBØKER

Dårlig kapasitetsutnyttelse har vært hovedårsaken til de svake resultatene for greaseproof-området etter bortfallet av det tidligere sovjetiske markedet. Markedsdirektør Claes Markstedt kan nå berette om en fordobling av ordremassen både på Greåker og i Säffle. – Dessverre skyldes ikke dette en oppgang for greaseproof i markedet. Det er nok forårsaket av at lagre skal fylles opp av taktiske grunner nå når det er annonsert prisøkninger.

Alle store produsenter har annonsert en prisøkning på 5%, som skal gjennomføres i løpet av juli, og markedet frykter en prisøkning til i løpet av senhøsten.

– Jeg tror derfor at den gode ordresituasjonen vil holde seg et stykke utover høsten, for så å vende tilbake til det normale, sier Markstedt. Han minner også om at kapasitetsutnyttelsen , selv nå når ordrebøkene er «fulle», er 30 % under det maksimale. – Vi har jo måttet redusere produksjonen, bl.a. ved å gå ned på antall skift, og kan ikke gjøre nye endringer i det pga en midlertidig større ordremasse en normalt. Vi er glade for at produksjonen på nåværende kapasitetsnivå er sikret for de nærmeste månedene, og at vi endelig får til en høyst påkrevet prisoppgang, men det løser ikke vårt grunnleggende problem – manglende kapasitetsutnyttelse. Vi må fortsette vårt produktutviklingsarbeid, og satse videre på å få større effekt i salgs– og markedsorganisasjonen.

Også Markstedt er opptatt av råvareprisene. – Ja, vedkostnadene har gått opp for Peterson Seffle, som jo fremstiller greaseproof fra egenprodusert cellulose.

Peterson Greaker og flere av konkurrentene, kjøper inn cellulose.Prisen på innkjøpt cellulose har også gått opp. Peterson Greaker kjøper sin cellulose fra Peterson Moss . Resultatet av prissvingninger vil derved utjevnes på konsernnivå. En svingning på 10 % i råvarepris slår ut med ca. 10 millioner på årsresultatet for Peterson Greaker. I.W.

BJØRN BØRUD OM TØMMERPRISER:

– Vi må være internasjonale i begge ender

Før påske var adm. dir. Bjørn Børud på nippet til å måtte stoppe papirproduksjonen hos Peterson Moss fordi det ikke var norsk tømmer å oppdrive.

– Situasjonen er noe lysere nå, sier Børud, bl.a. fordi vi har fått til importavtaler som dekker 30 % av forbruket. Det føles noe spesielt å importere tømmer når det er et overskudd i norske skoger, men vi kan ikke tvinge skogeierne til å hogge.

Hvis de fortsatt venter på prisoppgang for tømmer til massevirke, tror jeg de venter de forgjeves. Vi selger papir til den internasjonale bølgepappindustrien, til priser som fastsettes i det internasjonale markedet. Da må vi også ha råvarepriser på linje med våre konkurrenter ute. Vi kan ikke ha norsk overpris i den ene enden av produksjonskjeden og internasjonal fellespris i den andre.

– Hva med at formannen i Norsk Skogeierforbund truer med å flagge ut og selge tømmeret i Sverige?

– Det tror jeg må være meget kortsiktig tenkt. Det er mulig at de skogeierne som ligger aller nærmest grensen kan tjene 25 kr. pr. m3 i noen uker, men det kan umulig vare. Igjen – når vi må internasjonalisere oss, må også våre leverandører gjøre det. Sverige har kortsiktig litt å gå på pga sin devaluering, men de har nok skog selv. Tømmermarkedet i Sverige vil ikke akseptere noen ubalanse som følge av norsk tømmereksport. Så lenge det ikke er mangel på produktet – og det er det ikke på skandinavisk tømmer– tror jeg det er å snu situasjonen på hodet når leverandøren truer kunden. Det går i alle fall ikke i vårt marked, avslutter Børud.

I.W.

Adm. dir. Bjørn Børud, Peterson Moss, lar seg ikke skremme av skogeiernes trusler.

Dårlig kvalitet er dyrt – forbedringsarbeid gir høy fortjeneste

Ved Peterson Polycoat er «feilkostnader» og «forbedringsgrupper» kjente begreper. Allerede i 1991 ble det tatt et initiativ fra adm. dir. Knut Merdem for å engasjere alle ansatte i arbeidet med å heve kvaliteten på alle områder.

Starten var nedsettelse av en gruppe som skulle velge ut og prioritere områder det burde satses spesielt på. Gruppen besto av ca. 10 personer med Merdem, John Kjell Hoseth fra Norske Veritas, representanter fra fagforeningen og representanter fra ulike arbeidsområder i bedriften.

Resultatet av denne gruppens arbeid var nedsettelse av en rekke «forbedringsgrupper», sammensatt på tvers av fagområder og skift. Forbedringsområdene var alt fra avviksbehandling til trivselstiltak.

Dessuten ble det arrangert kurs for alle ansatte i forbedringsteknikker.

Arbeidet i gruppene ble rapportert, og ga klar beskjed om at det var oppnådd resultater. Løsningene var på dette tidspunktet tiltaksorienterte, og ikke kostnads– eller lønnsomhetsberegnet.

Geir Walås (35) har ledet arbeidet i Forbedringsgruppe 2. Han har vært på Polycoat i 17 år, og er til daglig laboratorieleder. Geir er opplært i bedriften, ut fra yrkesskoleutdanning som kjemilaborant. Han har også vært meget aktiv i fagforeningsarbeid. Det var i den sammenheng han først begynte å «fikle» med en PC, og idag er han en selvlært «EDB-ekspert» som kollegene også henter tjenester fra.

ISO-SERTIFISERING

Forbedringsgruppene hadde gjort mye av forarbeidet for å kunne etablere et kvalitetssikringssystem og oppnå ISO-sertifisering. Dette arbeidet ble derfor gjennomført på rekordtid hos Peterson Polycoat.

REGNSKAP OVER FEILKOSTNADER

Økonomisjef Jan Olav Amundsen utviklet i 1992 et eget system for å avsløre og beregne forskjellige typer av «feilkostnader» – dvs utgifter som skyldes kvalitetssvikt som kan forbedres. Polycoats feilkostnadsregnskap for 1992 ble presentert på bedriftens allmannamøte i januar 1993. Tallene var skremmende store, men det var helt tydelig på de ansattes reaksjoner at de var tente på å gjøre noe med dem. De samlede feilkostnader for teknisk stopp, driftsstopp, nedskjæring, rims, rent plastavfall, lagerkostnader og reklamasjoner ble i 1992 beregnet til 24,8 millioner kroner. – De kan selvfølgelig aldri fjernes, men de kan reduseres, var Jan Olav Amundsens kommentar.

NYE FORBEDRINGSGRUPPER

Høsten 1993 ble det nedsatt tre nye forbedringsgrupper innenfor «Prosjekt feilkostnader». Disse gruppene var mer direkte rettet mot å redusere kostnader ved å forbedre aktiviteter enn de tidligere gruppene.

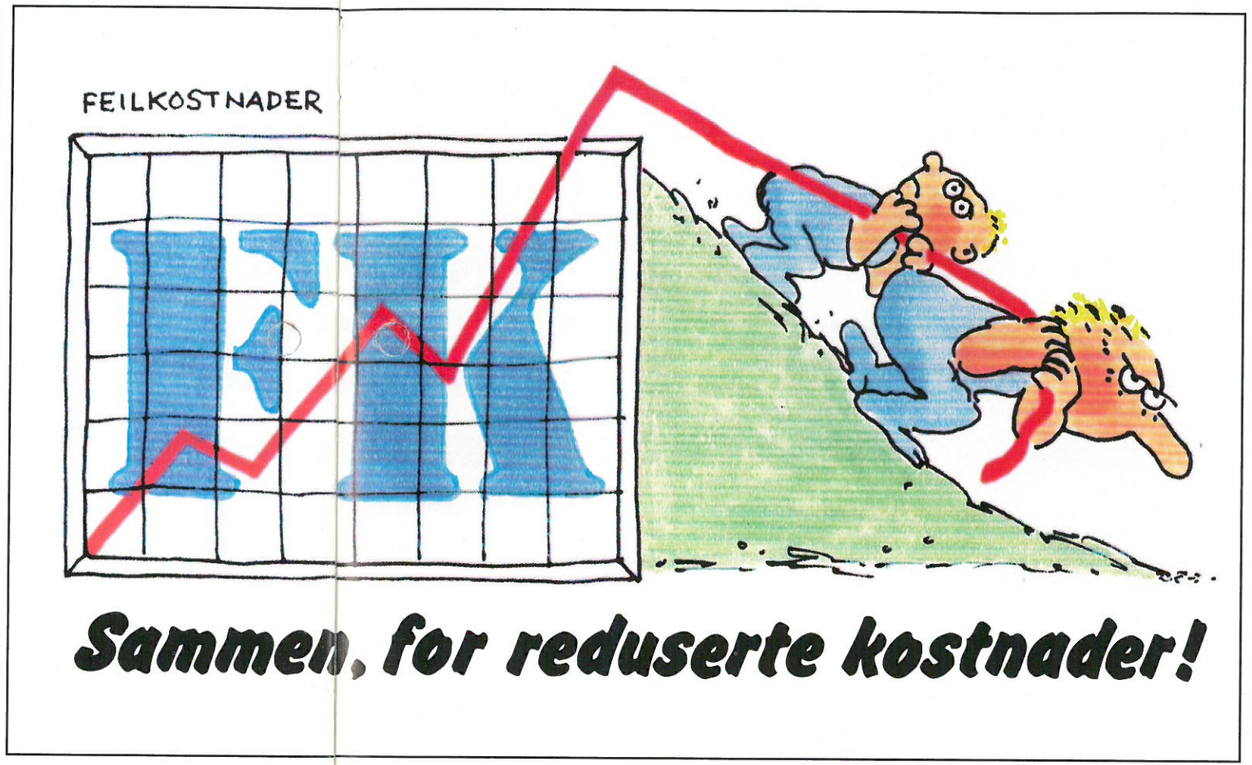
Gr. 1 skulle ta for seg skader på ruller og materiell pga håndteringen i bedriften.

Gr. 2 skulle få ned renteutgiftene for lagerhold ved å redusere lagervolumet.

Gr. 3 skulle redusere tekniske stopp.

Alle tre gruppene arbeider etter samme mal:

- Nedskrevet definisjon av hva oppgaven går ut på.
- Dokumentasjon av hva som er årsaken til at oppgaven bør gjøres.
- Fastlagt møteplan.
- Fastlagte krav til rapportskriving. Arbeidet skal avsluttes med en sluttrapport med konkrete forslag til forbedringer.
- Gruppene skal finne fram til målekriterier for forbedringene, slik at resultatene kan slås opp hver uke. Gruppene skal også presentere mål for hva som skal oppnås på kort og lang sikt.



Peik Næsje har hatt det overordnede praktiske ansvar for kvalitetsforbedringsarbeidet ved Peterson Polycoat.

GEIR WALÅS, LEDER AV GRUPPE 3: – DETTE HAR VÆRT LØNNSOMT ARBEID

Gruppen fikk som oppgave å redusere lagervolumet, og samtidig opprettholde servicegraden.

Årsaken til at det sees på som en viktig oppgave, er at lagerrentene utgjør 11,4 % av feilkostnadene – tilsvarende 118 kr. pr. år i feilkostnad for hvert tonn for mye på lager. Dessuten er det helt klart at for mye varer på lager øker faren for skader, med mer vrak som resultat.

Da vi startet arbeidet i periode 10 i 1993, var det totalt 799 tonn ukurante ferdigvarer som sto på lager og ventet på etterbehandling (skjæring, omrulling). Rester og ukurante råvarer utgjorde 392 tonn. Altfor høye talle, sier Geir. I periode 3 i 1994 var ukurante ferdigvarer redusert til 392 tonn, og rester og ukurante råvarer til 102 tonn.

Vi hadde altså fjernet 692 overflødige tonn fra lageret, noe som tilsvarer en renteinnsparing på ca. 82.000 kr. pr. år. Dette er en innsparing som vil vare, da de rutinene som forårsaker den nå er lagt inn i vårt kvalitetssikringssystem.

– Kanskje ikke så store summen, men den går rett i overskuddskassa og har ikke kostet mer enn 72 t. samlet arbeid – dvs. ca. 10.000 kr., påpeker Geir Walås. Et rent overskudd på 8 ganger lønnskostnadene må sies å være lønnsomt arbeid. I tillegg vil vrakingen bli redusert som følge av bedre håndteringsbetingelser på lagrene, og så er jo dette bare ett av en rekke forbedringstiltak som det skal jobbes med.

I.W.

Hun selger papir i tonn til ærverdige herrer

Ingunn Brandvoll er salgssjef hos Peterson Moss, med markedsansvaret for Italia, Belgia, Irland, Island, Israel og Fjerne-Østen. Salgsproduktet er «liner» – store ruller med papir til bølgepapp-fabrikker – kjøperne er herremenn på 50 år og pluss. Ingunn har bare hørt om en annen kvinnelig selger i «sine» markeder.

Ingunn Brandvoll skal selge 25.000 tonn kraftliner pr. år, fordelt på 15 – 20 kunder. Italia er det klart største markedet, selvom Peterson Moss gikk inn der med kraftliner først i 1993. Deretter følger Belgia og Israel, det siste også nytt marked fra 1993.

– Idag er salgsjobben rene «dans på roser» i forhold til for ca. ett år siden. Dengang hadde vi problemer med å fylle kapasiteten på maskinene, og måtte ut å kjempe i oversjøiske markeder for å holde hjulene igang. Prispresset var også enormt.

Nå har markedet snudd helt rundt. Hele vår kapasitet er plassert, og markedet har akseptert de prisforhøyelser vi har kommet med. Vi kan derved konsentrere oss mer om de sentrale markedene og pleie av de kunder vi har, istedet for å søke ut til nye i fjernere områder – slik det lå an til for ett år siden.

– Så nå kan du sitte på kontoret og ta imot ordrer og sende ut varsler om høyere priser, mens pengene strømmer inn ?

– Nei, det er fortsatt knallhard konkurranse om de gode kundene, og de er ikke mindre krevende enn før, men oppgaven er noe mer positiv i et marked i oppgang enn i et som er på bunnen. Jeg besøker fortsatt mine kunder 2-4 ganger pr. år. Hovedbesøket er i tiden oktober til desember, som er den perioden kundene vurderer leverandørene og avgjør hvem de skal satse på neste år. Mai og juni er tiden for oppfølgingsmøter, avhengig av hva som skjer på prisområdet og hos den enkelte kunde.

– Er det ikke spesielt å være ung kvinne som skal forhandle priser, tekniske kvaliter og leveringsbetingelser for kraftliner med «de gamle menn»? Hvem er det forresten du møter, og hordan foregår selve «salget»?

– Når jeg kommer til en ny kunde første gang – og det skjedde en del ganger det siste året bl. a. i Italia – blir det nok en spesiell reaksjon, men jeg har ikke opplevd den negativ. I Italia har jeg også en meget dyktig agent å støtte meg til. Mine kunder er fra små til mellomstore bølgepappfabrikker , med fra 50 til noen få hundre ansatte, de aller fleste familieeide. Jeg møter derfor svært ofte eieren selv i mine kundemøter, og det er som regel en meget høflig herremann rundt 50, med en meget profesjonell holdning. Jeg legger også stor vekt på å være profesjonell selger, og er nøye med hva jeg har på meg og hvordan jeg ter meg, for unngå kvinnefokuseringen. Jeg tror imidlertid at mange føler en naturlig større tillit til kvinner enn menn, når de blir trygge på at det profesjonelle holder mål. Vi blir tradisjonelt oppfattet som litt mer åpne og ærlige enn menn.

Hos gamle kunder tenker jeg overhodet ikke på dette. Her er det opprettet et kontaktforhold bygget på tidligere både profesjonelle og personlige erfaringer med hverandre.

Hvordan selve salget foregår? Det blir jo litt forskjellig om det er en ny eller gammel kunde jeg skal i møte med. Noe er imidlertid felles: Du har avtalt møte på forhånd (det nytter ikke å slenge innom). Du har forberedt deg skikkelig. Du prøver å samle mest mulig opplysninger ved å få kunden til å snakke.

Vanligvis starter det med litt høflig snakk om utenforliggende ting. I Irland og Italia er det ikke dumt å ha litt peiling på den siste utviklingen for fotballandslagene. På Island kommer man lett inn på fisket.

Herfra glir man naturlig over til markedet og forholdene i kundens bedrift – og så blir det alltid snakk om priser. Det er ikke sikkert det tas noen avgjørelser i møtene. Som oftest drar jeg hjem, konfererer med mine kolleger, og sender så et tilbud pr. fax. eller brev.

Hos nye kunder gjelder det å få rede på hvorfor de ikke handler med oss, hva er deres kritiske faktorer,og så selge inn våre fortrinn. Det at vi er familieiet og uavhengig slår godt. Med uavhengig menes at vi ikke har egne bølgepappfabrikker som er konkurrenter i kundens marked.

Hos gamle kunder går det mer på spørsmål om i hvilken grad de er fornøyde, og om vi eventuelt kan forbedre oss på noen områder. Først og fremst går det da på spesifikke kvalitetskrav på det papiret vi leverer.

I.W.

Divisjonsdirektør Kai Jacobsen og markedssjef Signe Høsbjør, Peterson Sarpsborg, får nå en stor samarbeidspartner innen Petersongruppen på display-området.

- Peterson størst i Skandinavia

Peterson har kjøpt AB KenRos, Sveriges største leverandør av displaymateriell (impullsselgere oa). Fra før har vi Norges største produsent innenfor dette produktområdet, Peterson Sarpsborg, Divisjon Display.

Gjennom overtakelsen av AB KenRos fra 1. juni, blir Peterson Skandinavias største leverandør av displaymateriell, med en årsomsetning for slike produkter på NOK 150 millioner. Det utgjør ca. 6% av Petersons samlede omsetning.

Peterson Sarpsborg, Divisjon Display, og AB KenRos vil fortsette som selvstendige enheter.

Divisjonsdirektør Kai Jacobsen, Peterson Sarpsborg- divisjon display- ser imidlertid klare fordeler for begge virksomhetene gjennom sin felles tilhørighet til Petersonkonsernet, og ved at Peterson nå blir ledende i det skandinaviske displaymarkedet.

Viktig avtale i havn for Nor-Sekk

Peterson Nor-Sekk AS har inngått kontrakt med Norsk Hydros landbruksdivisjon om levering av papirsekker for kunstgjødsel.

Kontrakten gjelder for 1 1/2 år og har en verdi av 16 millioner kroner.

Sekkene skal produseres både i Moss og på Ranheim, utenfor Trondheim.

– Konkurransedyktige priser og vår nærhet til kunden var årsakene til at vi ble valgt, sier markedssjef Peter Chr. Mollatt. Han understreker at Norsk Hydro var ute etter en samarbeidsleverandør.De viktigste samarbeidsoppgavene er utvikling av kostnadseffektive kvalitetssekker, profilering av papirsekkens miljøfortrinn og mer effektiv logistikk.

– Jeg vil tro at vår totalkompetanse, ved at vi er en del av Petersongruppen, også var av avgjørende betydning, fortsetter Mollatt. Peterson Polycoat AS, som skal plastbelegge det papiret sekkene lages av, er en av verdens ledende eksperter på dette området. Petersongruppen, som et internasjonalt emballasjekonsern, har også spisskompetanse om papirkvaliteter, internasjonal prisutvikling, emballasjetrender og kommende miljøkrav fra marked og lovgivere. Dette får Hydro på kjøpet ved å velge oss som leverandør, avslutter Mollatt.

Vi gratulerer
denne gang følgende pensjonister:

Fra Peterson Ranheim AS

70 år

Fredrik Dypdahl	30 mai
Ole Johan Paulsen	5. juni
Karl E. Dahl	20. juni

80 år

Ragnar Guldberg	30. juni

85 år

Sven Olsson	27. mai

Fra Peterson Sarpsborg AS

70 år

Erna Karlsen	4. mai

80 år

Randi Martinsen	1. mai
Dagmar Pettersen	3. mai
Sigbjørn Hansen	10. juni
Anker H. Andersen	23. juni

Fra Peterson Polycoat AS

80 år

Kåre Gregersen	20 juni

Fra Peterson Moss AS

70 år

Lillian Karlsen	13. mai
Einar H. Dammen	12. juni

75 år

Leif N. Westin	2. mai
Marit Grøndahl	2. juni

80 år

Reidar Hegbo	12. mai
Johan Algot Andersen	23. mai
Ingrid Stenersen	29. mai
Ragnar Lauritsen	28. juni