

TACK, BENGT!

Kreativitet och positivt tänkande, alltid med företagets utveckling som mål - det är något som präglat Bengt Gilbert som företagsledare.

I 30-talet år kom Bengts arbetsinsatser Kinnasand tillgodo, under utvecklingen från ett litet väveri med anor från den vandrande knallens kommers till 70- och 80-talens expanderande industriföretag. Tillverkningsprogrammet av textilier, tapeter och senare även mattor kom att omfatta ett helt inredningsprogram. Det riktades i första hand till den svenska marknaden men utvecklades även till en export, som efter Bengts initiativ och egna insats byggts ut till en betydande del av den totala försäljningen.

Bengts personliga engagemang och kontaktförmåga jämte sättet att presentera Kinnasand som "företaget det är kul att göra affärer med" har bidragit till företagets goda renommé. Varumärket är idag ett välkänt begrepp inom svensk inredning.

Arbetskamraterna på Kinnasand har känt stöd och inspiration i samarbetet med Bengt. Det har skapat arbetsglädje och gemenskap och den speciella Kinnasandsandan har förmedlats i det utåtriktade arbetet med våra kunder.

Varmt tack, Bengt!

VÄNNERNA PÅ KINNASAND

VI MÅSTE SE FÖRÄNDRINGARNA ...

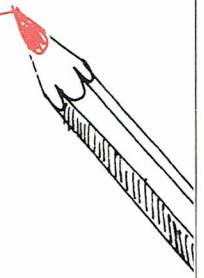
Forts. från sidan 1

rat företag för textilier, tapeter och mattor. Utöver konsekvent design i form och färg skall produktutvecklingen inriktas på olika gruppers krav och behov. Vi skall använda moderna hjälpmedel, t ex CAD, för att förkorta utvecklingstiden och öka antalet designade enheter.

- När det gäller produktionen måste vi skaffa de resurser som krävs för en riktig varuanskaffning. Kräver marknaden produkter och kvaliteter som vi inte kan tillverka själva måste vi köpa dessa utifrån och inte bara se på hur andra tjänar pengar på detta. I den egna produktionen är det viktigt med koncentration på det som vi är bra på och som passar vår maskinpark.

- Även ifråga om marknadsföring och försäljning krävs koncentration - på

*Noterat
i panteu*



* **RIMMAT:** VD-tillsättningen har inspirerat Sören Björk på mattbolaget till detta rimmade bidrag:

Kapten på skutan
man ej kan vara utan.

Styr vår stolthet mot ett mål
så att vi på konkurrensen tar kål.

Styr mot lönsamhet
och för allas vår föda.

Styr bort från dom hemska
siffrorna röda.

Ta nu rodet vår nye boss
och låt oss kasta loss.

* **HAR DU TIPS** eller bidrag för nästa Kinnasands-bladet? Kontakta då Kerstin Jeanson.

antalet länder som vi skall arbeta i och på insatserna i resp land. Vårt nordiska datalinksystem ser jag som en viktig bas för en förstärkt marknadsbearbetning i Norden framöver. Ländernas kulturella likheter och gemensamma kundgrupper gör det naturligt med samlade nordiska marknadsinsatser. I Sverige skall vi värna om vår fina sociala kundkontakt, men ett absolut krav är att förbättra den affärsmässiga delen.

- Exportsatsningarna i år koncentreras på Frankrike, en stor och intressant marknad. Ett företag av Kinnasands storlek har knappast resurser att produktutveckla för många marknaders krav. Däremot skall vi se till att sälja så mycket som möjligt av det sortiment vi har, understryker Kjell-Åke Svärd, som avslutningsvis sammanfattar sin positiva syn på vårt jobb i Kinnasand så här:

o Se förändringar som en positiv utveckling.

o Gör det svåra enkelt.

o Konstruktiv är ett bättre alternativ än negativ.

o Vilja och positivt tänkande löser problemen.