

I Klutaboa' märks inte ekonomikrisen

Här i Klutaboa' märker vi inte av att det är ekonomisk kris i Sverige. Kunderna handlar som aldrig förr. En vanlig tisdag kan vi ha lika många kunder som om det vore rea. Men Kinnasand är ju ett ledande företag inom svensk heminredning. Det förstår vi på alla nöjda kunder som kommer tillbaka gång efter gång och lovprisar vår exklusiva kvalitet och design.

Många nya kunder har vi också fått. De är oftast lite mer försiktiga innan de börjar handla. Men springer de bara på "kluta"-lådan brukar alla hämningar släppa och det slits, rotas och mäts.

Vi har haft många, många roliga episoder som spelats upp i vår bo' under denna höst, vilket lockat till goa' skratt.

Kunderna som besöker oss är av olika slag. Ut-schasade, dubbelarbetande småbarnsmammor kommer inrusande i sista minuten före stängningsdags. Stressade till max, förklarar de hur huset på landet ser ut. Utifrån det ska vi veta mått på fönster, hur mycket tyg som går åt, färger som passar osv, osv. Men det brukar alltid lösa sig och de åker hem, lyckliga över att det blev billigare än de tänkt sig.

En del är hemmafruar och en del är pensionärer som tittar in. Egentligen vill de nog bara prata av sig en liten stund och i förbifarten får de syn på en stuv som kan räcka till en duk eller gardin.

För att inte tala om alla satinpåslakanälskarna. De flesta har köpt förut och vill ha fler av denna åtråvärda vara. De blir nästan lyriska när de berättar för vem som vill höra på: - De är underbara och man sover mycket bättre (?), särskilt på de röda.

VD om Kinnasands ...

Forts. från sidan 1

resultat. Det har lyckats fem gånger förut - nu blir det sjätte gången gillt!

MIN AVSIKT är att i fortsättningen på olika sätt hålla alla anställda informerade om utvecklingen - vi har ju alla ett gemensamt intresse av detta. Jag vill här också passa på att önska Er alla och Era familjer en riktigt GOD JUL och ETT GOTT NYTT ÅR!

Bengt Gullbrandson

Sedan har vi allas vår Sarek-dam. Ungefär en gång i veckan kommer hon prick 10 (gör hon inte det blir vi oroliga och tror att hon är sjuk) och letar efter Sarek-stuvar. Hittar hon någon, skiner hon med hela ansiktet. När hon betalar ber hon alltid om en Kinnasands-kasse. En blå om förra veckans var grön. Hon är bara en av alla de unika kunder som vi har.

Trots krispaket på krispaket, höjd bensinskatt, karensdagar osv, tror vi att botten är nådd och att vi får se 1993 som ett år då lågkonjunkturen vänder. Med denna förhoppning önskar vi er alla En riktigt God Jul och Ett Gott Nytt År.

Siv, Beth och Anne

Färg-injektion ger Novalin ett lyft

Vår "trotjänare" Novalin har, med ålderns rätt, blivit något trött volymmässigt sett. Det är därför, som vi nu ordinerat en vitamininjektion bestående av en ny färgskala.

Utvecklingsarbetet med den nya färgskalan har skett i en grupp under ledning av Dominique Charrie från Bryssel, Monica Johansson och Tapani Ylikankaanpää från Kinnasand.

Till Heimtex-93 i Frankfurt är den nya Novalinkollektionen klar att presenteras för marknaden. Vi räknar med, att den nya färgskalan på Novalintapeten skall bli en välbehövlig och resultatgivande förnyelse och att Novalin på nytt kan föra ut vårt namn över världen.

KÅS

En viktig säljkanal

Nu i december har försäljningen varit god i Klutaboden, inte minst på lördagarna. Klutaboden är en viktig försäljningskanal för Kinnasand. Här blir vi av med våra felvaror utan att störa marknaden särskilt mycket. Det torde idag vara väl accepterat av detaljhandeln, att varje fabrik har en "fabriksbod".

Klutaboden ger fynd-chanser, inte minst för oss anställda som ju har personalrabatt där.