

forts. från sid 1. *Vår nye VD, Bengt Gilbert*

med bortåt 300—400 problemföretag i olika branscher. Han prövade på att vara det mesta, från fiskkonserverfabrikant på Klädesholmen, rörgjutare på Hisingen, dammodefabrikant i Borås, detaljhandlare i olika branscher, byggmästare, till trävaruhandlare längst upp i Norrland.

1963 hamnade Bengt, genom förmedling av vår dåvarande styrelseordförande, bankdirektören hos S.E.-banken, Björn Bertilsson, hos Kinnasand.

Kinnasandsbladet ställer nu några frågor till Bengt:

KB: 63—81 är en lång tid, varför har du stannat så länge?

BG: För det första, tiden går fort. För det andra, 18 år är inte något unikt hos Kinnasand, många på produktion, lager, kontor och försäljning har varit här längre tid. För det tredje, jag trivs med arbetskamrater, bransch och företag. Kinnasand har utvecklats hela tiden, omsättningen har 10-dubblats, företaget har internationaliserats och befäst rykte och anseende, nya produkter har tillkommit, Sven Engdahl och jag är tillräckligt olika för att fungera bra ihop m.m. Sen har ju mina arbetsuppgifter varierat.

Jag började med ekonomi och administration, sen försäljning och marknadsföring i Sverige och sedan internationellt. I en sådan förhållandevis liten organisation som vår, måste nästan varje befattningshavare syssla med lite av varje, utan alltför strikta befattningsbeskrivningar.

När vi på den tiden, introducerade Novalin, de första 18 sobra färgerna, delade Sven och jag upp Sverige i två delar och reste runt med väskan till alla tapethandlare. Otaliga var också de resor jag gjorde tillsammans med Sigvard Andersson och Zorba Lundberg för att besöka målare, helst när de hade sina månadsmöten, och demonstrera uppställning av Novalin.

KB: Hur ser du på Teko-branschen och dess möjligheter?

BG: Få branscher är så omskrivna och det mesta har sagts. Först bör ifrågasättas om man i analyser och bedömningar alltid skall slå ihop

Textil och Konfektion, eftersom det rör sig om olika företagstyper. Textil är i första hand spinning och tygframställning under det att konfektion är sömnad, konfektionering och plaggframställning.

Teknisk utveckling i textilbranschen har medfört snabbare maskiner och ökad produktion fram till något som kan betraktas som överproduktion i stora delar av världen. När ett u-land skall industrialiseras börjar man ofta med någon form av textiltillverkning, som måste säljas i industriländerna. Vi har då fått dels en överproduktion, dels en mycket varierande kostnad i produktionen som ökar konkurrens och varuutbud. Därigenom har i många länder uppstått problem för textilbranschen och resultatet har blivit mindre antal sysselsatta människor, men oftast utan att den totala textilproduktionen minskat nämnvärt på grund av effektivare och snabbare maskiner.

I och för sig är väl detta en normal industriell utveckling, men givetvis varierar därmed sammanhängande omställningsproblem för länder och individer. Sett ur marknadssynpunkt kan man dock våga påstå, att största delen av mänskligheten inom överskådlig tid kommer att ha textila behov för att klä sig och för att inreda sina boplatser. Någon måste ju designa, tillverka, sälja och distribuera dessa varor, vilket ger oss som känner för branschen möjligheter. Det gäller dock att vara effektiv, flexibel, beredd på förändringar, lyhörd för marknad och nya idéer etc. Se på Ikea, som nu säljer för 4,2 miljarder och har vinster på 400—500 miljoner, medan många traditionella företag har stora svårigheter. Ikea har med kraft och konsekvens genomfört en produkt-, tillverknings- och distributionsidé. Man har i tid observerat att folk får mindre och mindre pengar i plånboken, eller i vart fall mer utgifter som konkurrerar om dessa, och därför organiserat produktionsutveckling och tillverkning som medger lågprisprodukter. Vidare säljer man på ett trevligt och stimulerande sätt med kombinationen postorder, katalog och varuhus.

KB: Hur ser du på närmaste framtiden?

BG: För många branscher och företag i Sverige gäller de närmaste åren

att arbeta för att överleva, utan att för den skull förlora tron på framtiden.

Nuvarande kris och problem i världen har ju flera orsaker, allt från oljepriser till "överproduktion" av det mesta i industriländerna, samtidigt som bristsituationen i u-länderna är stor. I och för sig borde det ju inte bli kris och nöd i industriländerna för att det finns "köttberg", veteöverskott, för mycket skor, kläder, textil etc. Vi borde ju ha det bra istället och inte skapa kriser, som kan, och historiskt sett har, lett fram till världskrig, då vi förstör allt vi tidigare byggt upp och får börja om från början igen.

Jag anser att de politiska systemen ligger för långt efter teknik och annan utveckling i världen. Istället för samförstånd och positiva internationella problemlösningar, ägnas för mycket tid åt partipolitik, kort-siktig anpassning till grupper i samhället för att värva röster och anhängare etc.

Jag vill betrakta mig själv, om så är möjligt, som relativt "opolitisk". Jag skulle ha väldigt svårt att passa in i en "partifälla" och tvingas till ställningstaganden och röstningar som bestämdes av partiledningen. Jag accepterar och sympatiserar med tankar och problem från flera partier, och skulle endast kunna arbeta för en "programblandning" i människornas intresse.

KB: Hur ser du på Kinnasands närmaste framtid och på längre sikt?

BG: Vi kommer att få några svåra år. Nuvarande konjunktur, minskad byggnation, ränte- och kostnadsläget lämnar inget företag oberört. Det är populärt att när man analyserar ett företag, bl.a. fastställa å ena sidan dess styrka och möjlighet, och å andra sidan dess svaghet och hot.

Styrka och möjlighet hos Kinnasand är dess människor och organisation, kunnande att designa, tillverka och sälja. Företaget har befast internationellt anseende för sina produkter och ett nät av sälj- och distributionskontakter över världen.

Svaghet och hot är branschens alla problem, som vi läser om i tidningar varje dag, att vi är ett förhållandevis litet företag med begränsade resurser. Det är viktigt att vi alla mobiliserar en kämparanda att göra vårt bästa och få allt att fungera på bästa sätt. Företagsfilo-

forts. nästa sida.