



Forts. från föregående sida

— Farfar Johan Alfred Mattsson hade samma humör...

4000 kvm fabriksyta av Textura, vi har köpt Sveriges i särklass skickligaste textiltryckeri, Ljungbergs i Floda, satsat på nya desigerns...

Jorden runt

Men att ha en marknad är viktigare än alla maskiner i världen. — Därför, menar Rune Mattsson, skall vi vid sidan om designutvecklingen också

investera i marknadsföring, jorden runt.

— Vi finns redan i Fjärran Östern i Hong-Kong, vi gör affärer med Kina, har vårt finger med i Australien, Malaysia m.m.

— Men vi har hela den stora USA-marknaden att bearbeta bland annat. Vi finns där redan med agenter men där finns mycket mer att göra.

— När det gäller Sverige och övriga Norden är vi väl framme.

— Tyskland är Kinnasands största enskilda marknad dit vi säljer för 20 miljoner. Där måste vi gå in och satsa ett par tre miljoner på att bli delägare i Lehmann Agentur och sedan rekonstruera organisationen. Ett problem som måste lösas snabbt.

En eloge

Ja, han tycks ha en hel del synpunkter på hur Kinnasand skall utvecklas.

Det är ett stimulerande ansvar från min horisont i styrelsen, säger Rune Mattsson. Men lika lite som vi är hjälpta av en hypermodern maskinpark om vi inte har en marknad... så är vi inte heller hjälpta av att ha marknader utan en duktig produktionsstab här hemma.

— Låt mig få poängtera det särskilt starkt. Framgången för Kinnasand är en eloge till varje anställd på varje befattning. Det är också en investering.

Bengt Bertilsson



Lite gammaldags "sisu" skadar aldrig, säger Rune Mattsson...



...den egenskapen har han ärvt efter farfar Johan Alfred Mattsson (längst till vänster) som jobbade på Kinnasand i 50 år.

Gränshandeln mellan Sverige och Norge är mycket känslig även för små prisförändringar.

Det visar en undersökning som gjorts av universitetslektor Birgitta Juås vid nationalekonomiska enheten på högskolan i Karlstad. Juås har undersökt norrmännens handel i Sverige mellan 1976 och 1984.

Om prisskillnaden ökar med fem

Priskänslig handel Sverige—Norge

procent genom tex devalvering av svenska kronan, så ökar gränshandeln med så mycket som 225 procent.

Om skillnaden i priser minskar med fem procent, minskar gränshandeln med över 50 procent. Det kan slå hårt i bla västvärmland,

där norrmännens inköp står för närmare en tiondel av omsättningen i detaljhandeln.

Hennes recept för att undvika stora prisskillnader mellan länderna är en annan växelkurspolitik med fasta växelkurser inom Norden.