



Forts. från föregående sida

dag långt efter, säger man. Smöret och sockret är hälften så dyrt i Sverige. Detta lockar finska folket att åka över polen för att hamstra mat.

När det gäller textil rapporteras att man fått fin kontakt med Finlands största textilkonsument SOK. Där har man tröttnat på finska textilier. Tidigare var det så, att det var TABU att köpa utländska textilier. Men nu har det svängt. Därför räknar Lateco med storförsäljning av Kinnasands gardiner framöver.

Tapet ökar

Ser vi på tapetsidan i Skandinavien är det bara Norge som har en fortsatt tillväxt.

För Kinnasands del kan vi notera, att vi väl försvarar våra marknadsandelar av tapetförsäljning i Skandinavien och till och med ökar dem.

Men vad hjälper det i en alltmer krympande marknad. I dag svarar den skandinaviska marknaden för ca 30% av vår försäljning.

Tål jämförelser

Vi kan glädjande notera ett ökat intresse för textiltapeter hos arkitekter och inredare. Det framgår inte minst av de två senaste leveranserna till Sheraton i Göteborg och Star Hotell i Sollentuna. Ett viktigt argument i arkitektbearbetningen är bl. a. de jämförande priser som SPA (Sveriges Praktiserande Arkitekter) tagit fram i sin folder "Husbyggnadskostnader 1985/86". I den framgår det bl. a. att skillnaden i pris mellan en Novalin-tapetserad vägg och målad glasfiber-väv, färdig på vägg, endast är 3:00 kronor per kvadratmeter med puts som underlag och 4:00 kronor per kvadratmeter med betong som underlag. Ett, som sagt var, mycket intressant argument.

Diagonal nytändning

Från Stockholm och Hasse Röstlund har vi fått ett annat intressant tips och argument. Hasse har låtit tapetsera med Novalin "DIAGONALT" på väggen. Härigenom uppnår man en fantastisk effekt genom den ljusbrytning man får. Enligt Hasse är det rena nytändningen för Novalin bland folk som har sett resultatet av den här tapetseringen. Vi tackar Hasse för detta fina tips. Detta tips bevisar

också, att det fortfarande finns mycket man kan göra med gamla fina Novalin, när fantasi och kreativitet släpps loss.

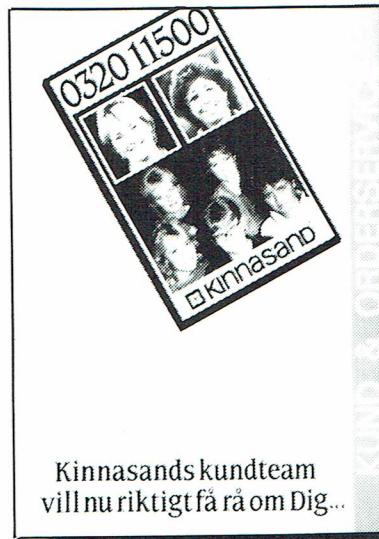
Nu i höst har vi lanserat ett helt nytt Novalinprogram under temat "En ny generation Novalin". Det är sex år sedan vi senast ändrade Novalinfärgskalan och det var därför hög tid för ett byte.

Facit av Paritex

En liten direktrapport från PREMIÄRVISNINGEN på Paritex fick vi med i förra numret av Kinnasandsbladet. Nu har vi facit i hand och kan



**Med mer service
skall vi öka
ytterligare**



med glädje bekräfta de positiva reaktioner vi fick redan i Paris.

Ett kollektionsbyte är en mycket omfattande och kostsam process. En kostnad (eller kanske rättare sagt en investering i framtida försäljningsintäkter) som måste göras under ett verksamhetsår, men som kanske rätteligen bör belastas och ses över en flerårsperiod. Med den länderspridning vi idag har, är det många länder/marknader, som byter Novalinfärgskala samtidigt och därför åtgår det mycket material till kollektioner.

25 procent mer

Den planerade upplagan av kollektionsböcker för de skandinaviska länderna har sålts 25% mer än vad som var budgeterat. Hela upplagan av stora provböcker är så gott som helt slut och endast ett fåtal böcker återstår. Dessa skall nu räcka till kollektionsperiodens slut 1988. Det har också förelegat ett starkt önskemål om en speciell kollektion till arkitekter och inredare. Detta har medfört, att vi utanför de från början uppgjorda planerna har fått göra en mycket stor upplaga av arkitektkollektioner, samt en specialkollektion för den tyska marknaden. Allt detta tror vi emellertid skall leda till en positiv försäljning under kommande år.

Delar Sverige

För att bättre anpassa resurser till ställda krav kommer Leif Karlsson från och med den 1 januari 1986 att helt ägna sig åt textiltförsäljning på distriktet i södra Sverige. För tapetsidan innebär detta, att Lars Larsson och Hans Röstlund i fortsättningen koncentrerar och fördjupar samarbetet med den kundkategori som vi idag bearbetar under beteckning "Kinnasand No 1 World Wide". Sverige kommer alltså 1986 att indelas i två distrikt, där Lars reser i det södra och Hasse i det norra.

Ligger ständigt före

I övrigt så tror vi på framtiden, även om det kommer att hårdna till betydligt. En ökning på 28% kan vi nog fortsättningsvis inte räkna med. Vi satsar våra krafter framåt. Vi ser den skandinaviska marknaden som vår hemmamarknad. Vi har bra produkter med världsunik design. Vi har en ny fantastisk kollektion inför 1986. Vi