



Ett smickrande frieri

Japanska Yamagiwa önskar "äkta" Kinnasand

Bästa Kinnasandare!

Jag vill försöka dela med mig lite av min mycket intressanta resa till Japan. Trots 10 års resande runt om i världen var det första gången jag besökte detta gästvänliga land med så många människor (bara i Tokyo 12 milj). Det är ett hårt arbetande folk som vid festligare tillfällen njuter av rå fisk och Sake.

38 varuhus

Målsättningen med besöket i Japan var att besöka vår bästa kund, Yamagiwa, som har 38 varuhus i Japan varav 12 i Tokyo. Med i bagaget hade jag presentationsmaterial i form av overheads över Sverige och Kinnasand. Dessutom ett "lägg" med ett 70-tal textilprover i storlek 100xfull bredd, tapet- och mattprover.

Perfektionism

Redan första dagen ville Yamagiwa vi skulle repetera med japansk grundlighet allt det som jag tänkte säga till overheadbilderna och också under kollektionsvisningen. Detta för att översättaren vid visningen skulle kunna följa med i perfekt samstämmighet. Dessutom ville våra vänner repetera de tekniska och praktiska detaljerna. Därefter gjorde värdarna mig beredd på en del frågor som sannolikt skulle dyka upp efter visningen.

"Jespertofflor"

Efter den prepareringen blev jag inviterad till en rundvandring bland deras 12 varuhus i Tokyo. Man ville visa mig dels hur man skyltade med Kinnasands produkter och dels på nya intressanta möjligheter att använda våra tyger. Tro det eller ej, men man hade bl.a. använt vår gardin Jesper till att göra innetofflor, fotvärmare (ett sorts täcke för att värma ben och fötter), lampskärmar m.m.

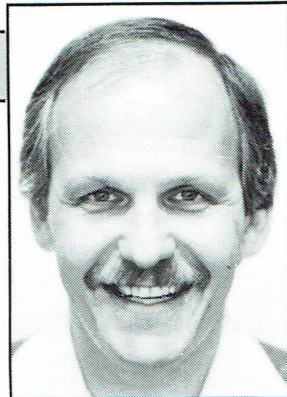
Tänk om...

Först tillbaka på hotellrummet förstod jag vidden av alla de möjligheter som finns bland alla dessa 100 miljoner människor i Japan. Om "bara" varannan skulle köpa ett par "Jespertofflor" så skulle det innebära ofantliga kvaliteter. En hisnande tanke... tänk om... nya idéer ger nya möjligheter.

Sedan följde två fulltecknade dagar med seminarier. Första dagen för 45 chefer och den andra dagen för ett 50-tal säljare. Varje seminarie följdes av mycket intresserade frågor under flera timmar.

Hög tid för "äktenskap"

Den sista dagen i Tokyo celebrerades av ett möte med Yamagiwas vice president och sedan presidenten själv. En stor ära.



Sören Björk

De är intressanta personligheter som antydde att man hade varit förlovad med oss i två år och att det var hög tid att vi ingick ett gemensamt äktenskap. Det betyder att de vill vara ensamma om Kinnasands produkter i Japan. Nu behöver vi här hemma en intern diskussion om de här möjligheterna för att senare kunna ge våra vänner i Japan ett ordentligt besked. Redan nu fick jag löften med mig hem om att Yamagiwa under 1987 tänker fördubbla inköpen från Kinnasand.

Sayonara

Mattrapport:

Nu efter c:a 2 år ser det ut som om försäljningen börjar accelerera riktigt ordentligt. Vi kommer förmodligen att sälja mattor för drygt 4,2 miljoner 1986. Ett bra resultat, tycker jag.

Innan julhelgen flyttade vi vårt centrallager i Tyskland för att få större plats och för att öka leveransservicen. Sist men inte minst vill vi på exportavdelningen tacka alla Er för en fin insats under 1986.

EN GOD JUL OCH ETT GOTT NYTT ÅR

Sören



STOTZ — Kinnasands nya textildistributör i Schweiz

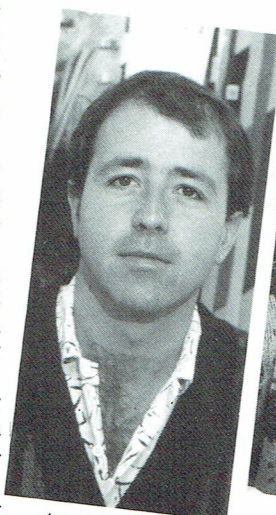
Firma Stotz & Co AG, Zürich har funnits i drygt 50 år. Sedan ett antal år tillbaka är Stotz faktiskt leverantörer till Kinnasand av råväv till Sarek, Air, Batist och Hägring.

1979 bildades Stotz-Decor, som under ledning av Andreas Stotz har utvecklats till en av Schweiz' ledande företag i gardinbranschen.

I höstas knöts nya kontakter mellan Kinnasand och Stotz Decor, då Andreas Stotz accepterade att överta distributionen av Kinnasands gardin- och möbeltyger samt mattor.

Som specialist på hemtextilier bemödar sig SD om att ge kunderna i Schweiz en god service och därmed få en ökad försäljning.

10 personer är anställda på Stotz-Decor, där det råder en vänlig och familjär atmosfär.



Andreas Stotz



Irmgard Hesse



Heinz Fischer



Irma Huber