



Vi er nu kommet godt igang i Danmark og har allerede kunnet bidrage en del til undvidelse av Kinnasands referenceliste — ikke blot med leverancer til hoteller, men også til flere erhvervsbyggerier, f. ex. Oliekompagniet BP's nye hovedkontor (1000 m Gothia) og hovedkvarteret for Sophus Berendsen koncernen (2000 m Jupiter).

Vi har annonceret meget i arkitekttidninger og har endog haft en 2 siders redaktionel omtale i et indretningsmagasin, som har givet Kinnasand megen god PR. Vi opsøges nu regelmæssigt af tidligere ukendte arkitekter og bygherrer.

Ja, mange aktiviteter er sat igang, så nu kan vi godt bruge mere plads til at betjene kunderne. Vi ser os derfor om efter nye og større lokaler.

Vi har øket omsætningen i Danmark fra 600.000 dkr. til små 4 mill. dkr. ved udgangen af 1986.

Vi i Kinnasand Danmark ApS retter derfor en tak til alle på Kinnasand i Sverige for det gode samarbejde, der har gjort denne omsætnings øgning muligt for os.

Fremtid

Danmark er et lille land, men med alle de produkter vi nu kan tilbyde markedet er det for stort til at jeg kan klare det alene. Bettina Paulsgaard, som startede her den 1. marts i år, er foruden at passe vort showroom så småt begyndt at besøge kunder i København, og vi forhandler med en

Små ord av kärlek...

ny medarbejder, der skal betjene kunderne i Jylland fra 1. januar 1987. Vi glæder os til at præsentere ham senere.

Så alt går i den rigtige retning. Desværre har der dog været tilfælde, hvor Kinnasands produkter ikke blev valgt af bygherrer, alene fordi man ikke forbandt vort traditionsrige navn med danske designere eller producenter.

Jeg er derfor overbevist om, at det ville

styrke salget af hele Kinnasands kollektion, om vi havde et par produkter, der bar danske designeres navn — og håber dette kan blive en realitet i det nye år. Dette til støtte for vore fælles angststregelser for at bære Kinnasand videre frem på det danske marked.

Mange Hälsningar

Allan Bastue



Hej, Kinnasand!

Under mina 57 verksamhetsår, har det inträffat "massor". Skulle jag samla ihop det hela, skulle det med säkerhet bli flera böcker.

Startade mitt företag år 1929 under eget namn. Min första representation var mattor från Frankrike. Och den agenturen har vi kvar, om också franska mattor idag äro svårsålda.

På 30-talet sökte jag kontakter i Sverige och i början gick affärerna trögt. Krigsen kom emellan och kontakt upphörde.

Så småningom utökades kontaktterna, vilka sträckte sig ända till Frankrike och Australien. Stora export — import avslut gjordes, ända tills tullmurar stoppade exporten till Australien samt nedslitna vävstolar i Lyontrakten, stoppade importen av franska garner. Därefter utvidgades verksamheten mot Sverige och då var min son Flemming redan sedan en tid inkopplad i företaget. Vid ett senare skede tillträdde sonen Carl-Magnus, och då sonen Peter kom in i företaget, bildades bolaget Lateco-Botim A/B, där alla fyra parter äro inkopplade.

De många devalveringarna i Finland, satte djupa spår i affärsverksamheten, särskilt under de första årtion-



Eric H Ekman är en mångsidig person med måleriet som hobby.

dena, men genom idogt arbete, hölls flaggan i topp.

Idag arbetar vi främst inom inredningsgebitet och det är sönerna Flemming och Peter, som aktivt håller kontakterna med finsk industri samt ett otal arkitekter och byråer och med dessa jämförbara.

Med ålderns rätt, har jag trappat ned, men finns dagligen på företaget, om så att någon av mina gamla vänner önskar prata bort en stund.

En stor merit, var väl mitt personliga engagemang ifråga om avskaffandet av kontantbetalningen av utl. import. Vid flera olika tillfällen, besökte jag (på egen bekostnad) myndighetspersoner i Stockholm och lyckades få kontantbetalningen slopad vid pågående handelsförhandlingar.

Med vänlig hälsning tecknar

Eric H Ekman