



alla läsare vet, långt mycket högre. Våra förfäder har varit flitiga och arbetsamma även på detta område, kan man konstatera.

Kinnasands vikingar

När Kinnasands egna vikingar, Gilbert och Svärd, för några månader sedan for i österled för att, som våra tiders köpmän, göra affärer, var det inget nytt, men betraktas kanske av

emot att få se om partichef Gorbatsjovs "Glasnost" och "Perestrojka" förändrat något av det ryska samhället. Det var också den nya öppenheten, som var en del bakom vårt mål att försöka sälja till våra grannar i öst.

I detta projekt samarbetar vi med ett finskt handelshus, Aranna Oy, specialiserat på östhandel sedan mer än 30 år. Företaget omsätter ca 2 mil-



Våra finska vänner Tuomo Käskimäki och Sven Fahlgren.



Vid mellanlandningen i Finland passade Bengt på att beskriva vår strategi i Moskva för våra finska vänner på Lateco.

någon som en mystikens resa. Resan till Moskva hade en klar målsättning och var mycket väl planerad. Både Bengt och undertecknad hade varit i Moskva tidigare. Första gången för över 10 år sedan. Det var därför med intresse som vi såg fram

jarder finska mark, vilket är ungefär 3 miljarder svenska kronor.

Sven Fahlgren och Tuomo Käskimäki, Aranna Oy, har svarat för planläggning och genomförande av det symposium som vi höll för ett 30-tal inbjudna gäster. Symposiet hölls i Kansallis-Osake-Pankkis (KOP) lokaler på Pokrovsky-bulvar i Moskva. Aranna Oy's organisation kommer nu att följa upp intresset från symposiet genom personliga besök hos de olika organisationerna, dess arkitekter och föreskrivare. En av symposiebesökarna ville också att vi skulle hålla ett liknande symposium i Leningrad i mitten av juni. Vi har också fått ett erbjudande om att få vara representerade i Aranna Oy's monter på en utställning för inredning i Moskva i september 1988.

Kjell-Åke Svärd

PROFILDAGAR PÅ ELMIA

På Elmiamässan i Jönköping arrangerade Färgtema en inköpsmässa, "Profildagar" 10-11 februari 1988, tillsammans med sina leverantörer och medlemsföretag. Drygt ett 30-tal leverantörer fanns där och inte mindre än 140 av totalt 150 medlemsföretag hade rest till Jönköping för att informera sig om de senaste nyheterna inom branschen, såväl bland varor som butiksinnredning.

Som alltid när Färgtema ordnar något, är det välplanerat, så även denna gång. För de Kinnasandsbladsläsare som möjligen inte vet vad Färgtema är, kan vi berätta, att det är en frivillig fackhandelskedja som säljer färg, vägg- och golvprodukter. Färgtema är inom denna del av vår verksamhet en stor och viktig affärspartner.

Kjell-Åke Svärd

Östtyskland ny
marknad för
Kinnasands
Novalin.

Till Hotel Metro-
pol i Berlin har
vi levererat
6.500 meter
Novalin 9700.