

TEMA

Här hamnar en del av våra samlade ansträngningar

livet och just innan klockan slog 9.30 på lördagsmorgonen var allting klart. Vi hade god hjälp av Lasse Bejne som under dagen packade upp alla sina kollektionsväskor på golvet och skapade en snygg och för oss ovanlig display av textil. Designers Saturday 1988 avlöpte väl, vi hade cirka 250-300 besökare under dagen och fick en hel del värdefulla kontakter.

Återstoden av året ägnades åt att få ihop utställningen, planera 1989 års aktiviteter och att flytta telefaxer, telefoner etc etc.

House of Sweden's aktiviteter 1989

Omedelbart på det nya året satte vi igång med ett stort utskick till arkitekter och kunder om att vi nu var samlade på House of Sweden och att man kunde se Kinnasands kollektion och möbelkollektionerna JOC och Round Office. Ett datum för officiell öppning sattes till den 14 mars och arbetet för att förbereda lokalerna till detta datum startades. Vi ändrade om i layouten på hela utställningen och fick nya möbler och textilier att ordna med.

Vi producerade en presentationsbroschyr av House of Sweden och vi satte in en ny lågvoltsbelysning. Vi bjöd in en konstnär att hänga en utställning av sina målningar på våra väggar, och vi impor-

HOUSE OF SWEDEN, LONDON



terade Spendrups Öl och små portionsflaskor Absolut Vodka. Vi adresserade inbjudningskort och talade i telefon, drygt 200 inbjudningar gick ut.

Den 14 mars 1989 kom och på utsatt tid anlände vårt numera husband, en trio bestående av gamla jazzrövar på fiol, gitarr och bas. En ny catering firma försåg oss med "swedish fingerfood", korvar, köttbullar och knäckebröds-mackor med stekt strömming (!) etc. Från klockan ett på dagen fram till åtta hade vi fullt hus, cirka 250 personer trotsade regn och storm för att komma och se det nya House of Sweden.

500 inredningsföretag

Att få besökare till ett show-

room i London är mycket svårt och man får locka och pocka på alla möjliga sätt. Men om man betänker att bara i London finns över 500 inredningsföretag och importörer av textil och möbler som alla bearbetar arkitektkåren, så är det lite lättare att förstå vidden av det hela. Dessa stackars arkitekter skulle kunna gå på olika showrooms och aktiviteter 365 dagar om året.

Bra draghjäp

Vi försöker nå våra nuvarande och blivande kunder på lite olika sätt.

En av våra satsningar har blivit konstutställningar, med svenska konstnärer. För närvarande har vi vår tredje utställare, en illustratör som

heter Anders Lindholm. Anders har redan börjat göra sig ett namn i London, då han även arbetar med agent här, hon marknadsför honom hårt, vilket vi hoppas skall bringa folk hit för att titta på hans konst och upptäcka HoS. Syftet med vår konst och vernissager är att nå ut även till "slutkunden" som kanske om en månad, ett år eller längre fram i tiden behöver göra om sitt kontor, han skall då finna det självklart att man går till House of Sweden för att få hjälp. Vi bearbetar bl a "svensk kolonin" och även våra svenska "kollegor" på Ambassaden, Swedish Trade och Swedish Chamber of Commerce. Vi kommer i december ha "Christmas Glögg" för dessa tre organi-