

THG

Home & Interior *Nyhetsbrev nr. 2*

Hej på er alla därute i marsrusket,

Vad tiden går fort när man har roligt.....

Häromdagen tog jag mig en titt i almanackan och det visade att det var en evighet sedan jag skickade mitt första "nyhetsbrev". Oops! Jag som hade en intention att skriva till dig och våra andra kunder, mina vänner samt samarbetspartner- iallafall minst – varannan månad. Men, som du förhoppningsvis förstår, den första hösten som VD på THG har varit ganska omtumlande.

Det har varit mässor både här och där som jag besökt- senast förra veckan var jag en trip till Indien- och jag hittade faktiskt en hel del roliga saker (i mitt tycke och smak) inför hösten. Väntar med spänning att få hem de nya proverna och få höra er respons på mässorna.

Man får väldigt mycket olika tankar och reflektioner när man åker till länder som Indien- fortfarande år 2010 går de heliga korna på gatorna inne i storstaden! Skillnaderna mellan de olika samhällsklasserna är enorma och man har svårt att förstå hur det kan komma fram så snygga varor ur det skitiga o-organiserade kaoset som råder i det landet. Jag är alltid imponerad när jag åker därifrån.

När jag tog detta jobbet visste jag väl innerst inne vad jag egentligen gav mig in på. THG och inredningsprodukter har varit samtalsämnet i vår familj så länge jag kan minnas. Därför var det med lika delar väldigt gott mod som en skräckblandad förtjusning jag satte mig i Kenneths stol. Allt skulle bli mer, bättre, större- hade jag funderat ut. Detta med detsamma, var min plan.

Med svaret i hand ett antal månader senare kan jag konstatera att så väldigt enkelt var inte fallet. Att driva och utveckla företag tar lite tid. Särskilt när man tar fart samtidigt som den värsta finanskrisen sedan mannaminne. Men ändå.....

Några saker har jag ändå fått gjort under denna tiden:

-Våra enormt duktiga tjejer Pia & Satu från Finland- etablerar THG där på allvar. De säljer nu THG varor för allt vad tygen håller på den finska marknaden.

-Vi har påbörjat ett arbete som skall hjälpa oss bli duktigare på att marknadsföra oss och vårt varumärke.

-Vi har fått upp farten på försäljningen- efter förra årets finanskris. Och jag kan nu rapportera positiva resultat.

-Vi har hittat flera nya spännande leverantörer runt om i världen.

-För att serva våra norrländska kunder har duktiga Thomas



Sundberg börjat sälja THG däruppe.

-Vi modifierar och förbättrar vår hemsida- allt för att den skall bli lättare och roligare för dig att använda.

- I år har vi en liten katalog att dela ut till våra kunder- allt för ni skall få en blick över delar av vår kollektionen. Hoppas du fick med dig en från mässorna. (Om inte- hör av dig så skickar vi den gärna till dig).

-Vi har nu ett bas sortiment av våra mest sålda möbler i lager- vilket vi kallar "Basic Collection". Detta för att du skall kunna lova leverans till din kund inom en snar framtid. (Missa inte att beställa någon av dessa bäst-säljare nästa gång).

Och vi gjorde fantastiska mässor på Formex och Gave & Interiör samt Furniture fair! Stort tack till alla som var där och bidrog! I love you!



Ja, det var de positiva nyheterna. Det finns tyvärr andra också.

Det som stör mig och mina tappra medarbetare mest är leveransproblemen, vilket är en konsekvens av konjunkturen. Det är så fruktansvärt frustrerande de gånger vi lovat leverans vid en viss tid - för att sedan tvingas meddela och flytta fram det datumet. Tyvärr har det hänt. Och inget är värre, faktiskt.

Therese som är kundansvarig på THG (henne har nog de flesta av er pratat med i telefonen) samt våra duktiga killar på lagret verkligen sliter för att ge er den bästa service och få ut allt i tid. Vi tjarar och tjarar på leverantörer och speditörer att just våra varor måste komma i tid. Hoppas att de ska förstå ... någon gång!

Vad som händer (och det här vet du ju) är att vissa av våra utländska leverantörer lovar stort men levererar smått! Detta

till följd av att de har lägre beläggning i sina fabriker, så väntar de med utleveranser till de har fulla containers. Vilket kan ta längre tid idag än vad de räknade med då vi gjorde våra avtal. Dessutom går rederierna som fraktar våra containers på lågvarv efter krisen. Detta gör ju inte att sakerna kommer snabbare direkt...

Det går inte en dag utan att jag jobbar och funderar på lösningar med detta. Det kommer att bli bättre. Snart (känner jag på mig) är jag vid mitt mål: rätt kvalitet, och med rätt produkt samt 100% leverans på utsatt tid. Men det krävs tid och tålamod samt arga mail till berörda leverantörer.

Annars...livet rullar på.

Barnen vill ha en ny mamma- ja, då en som är hemma lite mer och inte reser till konstiga länder och en massa mässor hela tiden. Min underbara man tar hand om markservicen när jag är borta. Han klagar inte så värst mycket, även om hans jobb som försäljningsansvarig är minst lika viktigt som mitt är.

Kenneth har förstås också lite synpunkter på hur jag sköter mitt nya (och hans gamla) jobb. Men även detta visste jag att han skulle ha när jag satte mig i hans stol, men jag har lärt mig att lyssna och nicka för att sedan göra det som jag tycker blir bäst och det fungerar ganska bra. Goda råd kan jag även inhämta från alla mina underbara medarbetare samt Marie-Louise.

Vad som jag annars tycker är livsviktigt är att kika in på olika bloggar. Den senaste jag fastnat för är

Gwyneth Paltrows blogg, www.Goop.com Läs-läs-läs! Allt man behöver veta om livet, väskor, möbler, färger o sånt!

Ja, ni för står ju själva hur fantastiskt viktig denna lifestyle blogg är!

Snart bär det av på ytterligare inköpsresor, lovar att leta nya spännande o prisvärda produkter till er!

Jag hör snart av mig igen. Håller tummarna för att det inte skall dröja ännu en evighet.

Pernilla