

Team News

INFORMATION OCH NYHETER FRÅN GÖTHES AB • NR 4 2009 • ÅRGÅNG 8

Trivsel på Mötesarenan



Kända ansikten på Mötesarenan.

Succé och deltagarrekor. Så kan man sammanfatta årets upplaga av Mötesarenan som i oktober genomfördes i Ejendals Arena. I år noterade evenemanget 565 gäster som alla var på mycket gott humör. Två gästprofiler som bidrog till att höja stämningen var Ralf Edström och Stefan Sauk. En viktig orsak till framgången är att mässan utvecklats på ett spännande sätt och Joacim Backelin på Göthes ser redan nu signaler om en spännande framtid för evenemanget.

Sid 2-3

Vi önskar Dig God Jul och Gott Nytt År!

Detta julnummer är också vår julhälsning till Er. Istället för julkort och julkappar väljer vi även i år att stödja forskningen mot barn diabetes genom en insättning på Pg 90 00 59-7 (Barn diabetesfonden).

Inventering

Vi står inför inventeringstider på Göthes. Av den anledningen kommer vi att hålla i princip stängt den 4-5 januari. I övrigt har vi öppet som vanligt under mellandagarna. Jourtelefon (4-5/1): 023-480 00
Jourfax: 023-480 20
Jourmail: ab@gothes.se

Logistiken och konkurrenskraften

Göthes funktion och roll på den så kallade OEM-marknaden*, avseende dörr- fönster- och fasadtillverkare, är följande:

- Grossisten ➤ *Leverantörsoberoende*
- Konsulten ➤ *Teknisk säkerhetsrådgivning*
- Distributören ➤ *Intelligent logistik*

Vår affärsidé anno 2009 är följande:

Göthes skall genom sin roll och funktion som en leverantörsoberoende grossist, med tekniskt kunniga medarbetare, säkerhetskonsulter, samt rationell lagerhantering och distribution, intelligent logistik, vara en mervärdeshöjande affärsprocess, avseende läs, beslag och säkerhetsprodukter och tjänster till OEM- Projekt och Objektmarknaden. Göthes affärssystem som grossist, konsult och distributör skall skapa högsta möjliga mervärde och affärsnytta till alla våra kunders och leverantörers behov i vår gemensamma relevanta flödes- och värdekedja.



Självva ordet "logistik" är ursprungligen grekiskt och användes redan av Platon och andra grekiska filosofer för mer än 2000 år sedan. Logistik betyder konsten att organisera flödet av varor, tjänster och tillhörande information i och mellan företag och organisationer.

Jag har i tidigare nummer (nr 2 och 3) beskrivit Göthes roll som Grossist (Vårt lager är ditt lager), Konsult (Vår kunskap är din kunskap) och nu avslutas det med vårt tredje mervärde i affärsidén: Distributören Göthes!

Göthes som distributör uttryckt i siffror blir:

- 500 ton eller 500 000 kg gods per år från vårt lager i Falun.
- 2,3 ton eller 2 300 kg gods per arbetsdag från vårt lager i Falun.
- 8 000 sändningar per år (en sändning kan vara upp till 10 kollin).
- 36 sändningar per dag eller 4,5 sändningar per arbetstimme.
- 62,5 kg i medelvikt per sändning (62,5 kg x 8 000 sändningar = 500 ton).

Vår logistik är din flexibilitet!

2000-talet kräver en ny affärsmodell, där många traditionella arbetssätt måste förändras och anpassas till att bli mer flexibla, med en mer "kundorderstyrd tillverkning" och mindre "lager/ spekulationsstyrd tillverkning". Kundorderstyrd tillverkning = "Demand Chain Management" dvs. kundlogistik.

Lager/ spekulationsstyrd tillverkning = "Supply Chain Management" dvs. producentlogistik.

Flexibilitet kommer att vara ett nytt nyckelord. I grunden handlar det om att få processer och flöden att fungera såväl internt som externt, så det gäller att investera och fokusera på flexibilitet och inte bara i kapacitet. Vi kallar detta kort och gott "Flexible Chain Management".

"Flexible Chain Management" är Göthes logistiska synsätt och affärsmodell i vår roll som distributör.

Det ultimata målet med intelligent logistik, som bygger på en rationell lagerhantering och distribution, är att kunna leverera rätt produkt i rätt tid till rätt plats, med högsta service och kvalitet.

Intelligent logistik/ "Flexible Chain Management" innebär att man bara distribuerar det som behövs – när det behövs. Det handlar om att förstå sina kunders behov, såväl den närmaste kunden i flödet som slutkunden dvs. "kundens kund".

Göthes utmaning ligger i att utveckla kundanpassade logistiksystem som tillgodoser alla intressenters behov i värdekedjan och på så sätt skapar logistiken ett ökat mervärde, för såväl våra leverantörer som våra kunder och deras kunder.

Till slut vill jag tacka alla medarbetare och affärspartners för ett bra verksamhetsår. Det är tack vare er alla som Göthes under 2009 har fortsatt att utvecklas mycket positivt.

Jag önskar er alla en riktig God Jul och ett Gott Nytt År!

Håkan Östlund
VD



*OEM är en förkortning av det engelska ordet Original Equipment Manufacturer, vilket avser en kund som tillverkar den slutgiltiga produkten, som kan bestå av egentillverkade komponenter eller en kombination av egentillverkade och inköpta komponenter.

Perlan 140 – en intressant lösning

Företaget Geze lanserar nu ett komplett sortiment för manuella skjutdörrslösningar. Geze Perlan 140 är en vidareutveckling av Gezes trotjänare Perlan

120. Perlan 140 har en glidskena som består av en "sluten" U-profil i högklassigt aluminium, med lätt-
rullande vagnar för högsta funktio-
nalitet.

Perlan 140 är ett heltäckande system som medger användning av såväl helglaslösningar som

ramade dörrblad i trä, aluminium, PVC eller stål.

Systemet klarar dörrbladsvikter upp till 140 kilo och kan genom sin höga kvalitet och materialval även appliceras utomhus.

I systemet finns bland annat infästningsbeslag för glas, (10/12

mm), skjutdörrsskena med integrerat spår för fast sidoljus, täckprofiler samt olika infästningsbeslag.

I dag finns också den inbyggda dämpningsfunktionen "Softstop".

"Softstop" är en patenterad dämpningslösning som integreras i glidskenan och är helt osynlig.

Läs hela artiklarna på www.göthes.se

Mötesarenan på rätt spår



Många nyheter presenterades på Mötesarenan.

– Den bästa mässan hittills. Vi är på rätt väg när det gäller utvecklingen av Mötesarenan, säger Joacim Backelin, vice VD på Göthes.

Joacim poängterar samtidigt att det är deltagarnas engagemang som gör Mötesarenan så lyckad.

– Vi kan skapa bra förutsättningar, men det är ändå besökarnas positiva inställning och utställarnas engagemang som bidrar till att det blir så bra.

Mötesarenan arrangerades första gången 2005. Då kom 250 deltagare. I år deltog 565 personer

på den efterföljande middagen.

Det är helt tydligt att paketet mäsas, middag och match i Ejendals Arena är ett bra koncept som går hem.

– Göthes ska ha en eloge för att de arrangerar den här formen av minimäsas på ett så bra sätt, säger en av utställarna, Larry Örneholt från Wicona.

Just Wicona hör till en ny kategori utställare som i år deltog i Mötesarenan.

Joacim Backelin förklarar:

– Vi har utvecklat vår del av mässan från att "bara" beröra lås och beslag till en mäsas för dörr-,

fönster-, och fasadtillverkare. Tidigare utgick vi från vilka leverantörer vi har, nu skapade vi en mäsas med utgångspunkt från våra kunders behov. På det viset blev vi bredare.

Det märktes tydligt att deltagarna trivdes på mässan. Många uppskattade Göthes sätt att skapa trivsel.

– Vi är naturligtvis mycket glada för de positiva reaktioner som vi har fått från deltagarna. Det värmer oss och inspirerar till att fortsätta jobba för att utveckla mässan. Samtidigt vill jag understryka att vi på Göthes tycker det är roligt att jobba med fördjupade relationer. Att träffas och umgås är en viktig del av vår affärsidé. Det gör att både vi, våra partners och kunder får ett fördjupat engagemang, säger Joacim och berättar att Göthes redan har inlett arbetet med att förbereda 2010 års Mötesarena.

– Vi vill bli både större och bredare vilket skall leda till att Mötesarenan verkligen skall bli en mäsas som ingen vill missa. Både när det gäller att ta del av de senaste nyheterna och för de sociala relationerna.

Mässan i siffror

565 deltagare till middagen (620 på mässan).

Av dessa 565 var:

- 451 kunder.
- 84 leverantörer från 50 leverantörsföretag.
- 30 medarbetare från Götheskoncernen.

Mässans utveckling

Mäsas 1, 2005 17/11: 250

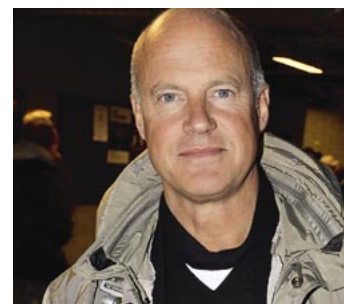
Mäsas 2, 2007 17/1: 400

Mäsas 3, 2007 17/9: 500

Mäsas 4, 2008 8/10: 500

Mäsas 5, 2009 21/10: 565

Sauk på plats för den goda saken



Skådespelaren Stefan Sauk besökte Mötesarenan.

Skådespelaren Stefan Sauk var en av profilerna på Mötesarenan, han var där för den goda sakens skull.

– Dels är jag ambassadör för Barndiabetesfonden. Dels är jag god vän med Salka (Börjeson Eynon) som också är aktiv i arbetet för att stödja dem som drabbats av barndiabetes. Därför kändes det rätt att vara här, förklarar Stefan Sauk som var mycket imponerad över upplägget med Mötesarenan.

Stefan tog del av upplägget med en inledande mäsas som följdes av mingel, middag och matchen mellan Leksand och Mora.

– Jag tycker framför allt att det är en utmärkt idé av arrangörerna att blanda nytta med nöje och dessutom få in ett engagemang för barndiabetes.

Det är ingen tvekan om att Stefan Sauk verkligen är berörd av gåtan kring barndiabetes.

– Det är ju en kronisk sjukdom som samtidigt är ett mysterium. Det finns så många frågor kring sjukdomen. Därför är det viktigt att vi fortsätter samla in pengar till forskningen kring barndiabetes, sade Stefan innan han tog plats på läktaren för att se Leksand–Mora.

Vilket är ditt favoritlag?

– Inget. Jag är neutral och hoppas på en bra match.



En trevlig kväll med stor gemenskap, där fördjupade relationer och ökat engagemang stod i centrum..

Funktionen fångar upp dörrbladet, skapar en mjuk inbromsning och en dämpad stängning som drar igen dörren.

”Softstop” kan appliceras i en eller två av dörrbladets gångriktningar, beroende på dörrbladsbredd.

Exempel på användningsområde för Perlan 140.



Perlan 140 med ”Softstop” i närbild.



Läs hela artiklarna på www.göthes.se

Ralf höjde stämningen

Det blev mycket skratt och en riktig stämningshöjare när fotbollslegenden Ralf Edström gick upp på scenen och höll föredrag under ”Mötesarenan”. Många mindes fotbolls-VM i Tyskland 1974 och trivdes därför extra mycket när Ralf berättade historier därifrån kombinerat med fler anekdoter från hans rika fotbollsliv både som aktiv och som expertkommentator.

Ralf beklagade att Sverige inte kommer att delta i sommarens fotbolls-VM i Sydafrika. Naturligtvis passade han också på att hylla sina ”hjärtelag” Degerfors och Åtvidaberg som i år gick upp till Superettan respektive Allsvenskan.

Allvarigare blev Ralf Edström när han kom in på sitt mer okända arbete som innebär att han jobbar in sponsorpengar åt Svenska Handikappidrottsförbundet.

– Det är mitt ”huvudjobb” och det är ett arbete som engagerar och berör mig mycket, säger Ralf.

Det var i samband med sin dagliga ”sponsorjakt” som Ralf kom i kontakt med Göthes och Håkan Östlund.

– För mig är det naturligt att alltid anteckna företagsnamn som jag ser i samband med besök på idrottsarenor och andra evenemang. På det viset upptäckte jag Göthes och har haft flera trevliga samtal med Håkan Östlund.

Ralf har också tagit del av kampen för forskningen kring barndiabetes. Han berättar att han dessutom fått mycket information om barndiabetes i samband med golftävlingar i Linköping, som arrangeras av Barndiabetesfonden.

– Jag inser problemen och utmaningarna kring den här sjukdomen. Därför känner jag stor



En av gästerna på Mötesarenan var den förre Leksands- och landslagets målvakt Göran Högosta som gärna tog ett snack med Ralf Edström.

sympati för det arbete som Göthes och Leksands IF utför kring barndiabetes, säger Ralf som verkligen såg fram emot kvällens derby mellan Leksand och Mora.

– Leksand har alltid varit mitt hockeylag vid sidan av Färjestad. Jag minns fortfarande känslan när Nisse Nilsson spelade i Leksand. Han var en stor spelare för mig. Samtidigt har jag alltid fascinerats av när små orter kämpar för att lyckas i stora idrottsammanhang. I hockeyn finns Leksand och i fotbollen finns Degerfors och Åtvidaberg, sade Ralf som senare på kvällen fick träffa Nisse Nilsson.

Samtidigt var han imponerad av Ejendals Arena.

Ett starkt engagemang



Under Mötesarenan sålde en mycket engagerad Salka Börjeson Eynon lotter till förmån för Barndiabetesfonden.

Hon brinner verkligen för att hjälpa dem som drabbats av barndiabetes och bidra till att föra forskningen framåt. Det handlar om Salka Börjeson Eynon som äger och driver Green Hotel i Tällberg. I samband med Mötesarenan visade Salka prov på en imponerande energi när hon sålde lotter och samlade in pengar till förmån för Barndiabetesfonden.

Resultatet blev totalt 200 000 kronor som går till viktig forskning. Det är mycket pengar i dessa sammanhang.

I fjol gjorde Salka succé när hon lottade ut en matchtröja signerad av Peter Forsberg. I år kom hon tillbaka i dubbel bemärkelse. Dels lottade hon ut ”Foppas” Philadelphiaströja från NHL med hans autograf. Dels var det också utlottning av fotbollslandslaget tröja som var fylld med spelarnas autografer. Dessutom fanns ytterligare ett antal fina priser.

Salka och hennes kollegor inom Dalarnas Barndiabetesförening gick ut hårt. Först informerade de gästerna och publiken till kvällens match om vikten av att stödja forskningen kring barndiabetes. Därefter sålde de lotter till dem.

Resultatet blev alltså 200 000 kronor.

– Det var helt otroligt att se vilken givmildhet det fanns bland alla människor den här kvällen. Vi fick en fantasisk respons, säger Salka som inte har någon anhörig som drabbats av sjukdomen. Ändå är hon starkt engagerad i den här frågan.

– Det var Håkan Åhman i Leksands IF som frågade om jag ville engagera mig i Dalarnas Barndiabetesförening. Efter att ha fått information om sjukdomen i tre och en halv minut var jag med i föreningen.

Salka berättar att hon verkligen berörts av alla historier som hon hört från dem som drabbats. En detalj i berättelserna gör henne extra ledsen.

– Många ungdomar döljer att de fått barndiabetes (diabetes typ 1) eftersom folk blandar ihop den sjukdomen med den andra diabetesformen (diabetes typ 2) som mycket bygger på ”vällevnad” och främst drabbar vuxna. Men när det gäller barndiabetes finns ingen förklaring till varför den drabbar barn och ungdomar på detta sätt. Därför tycker jag att det är dags att byta namn på sjukdomen. Från barndiabetes till något annat. Det är viktigt så att de drabbade ska slippa eventuella missförstånd.

Maten lyfter med goda såser

Alla har rätt till en gastronomisk upplevelse. Vägen dit går via nya goda såser. Det är affärsidén som bidrog till att företaget Svenska Smakupplevelser grundades för ett och ett halvt år sedan. Sedan dess har företaget varit en framgångssaga.

– Vi har fått riktigt bra respons på våra produkter. Det känns roligt samtidigt som vi fått ett kvitto på att affärsidén är riktig, säger stjärnkocken Erik Lallerstedt som är tongivande i företaget Svenska Smakupplevelser tillsammans med före detta reklammannen Fredrik von Essen som är företagets VD:

– Vi kände att det inte fanns tillräckligt bra såser på den svenska livsmedelsmarknaden. Och bra såser är viktigt för att kunna äta god mat. Därför ville vi framställa såser som sätter smaken före priset, berättar Fredrik von Essen.

Det blev succé direkt för ”Eriks såser” som är det officiella varumärket på såserna. Faktum är att Svenska Smakupplevelser i dag är näst största såsleverantören på den svenska mark-

naden. Företaget omsätter 22 miljoner kronor, eller 40 miljoner kronor i konsumentledet, och har 13 anställda.

Basen för verksamheten är den egna anläggningen i Solna utanför Stockholm där såserna tillverkas. Där har Erik Lallerstedt en viktig uppgift i egenskap av företagets recept- och kvalitetsansvarige.

– De erfarenheter jag fått under mina 45 år som kock ligger till grund för utvecklingen av de produkter som Svenska Smakupplevelser kan erbjuda. Det fina med såserna är att vi i produktionen använder äkta råvaror av hög kvalitet, säger Erik Lallerstedt.

Nu finns åtta varianter av Eriks såser på marknaden. Den senaste är Hovmästarsåsen som lanseras till jul.

Men Svenska Smakupplevelser nöjer sig inte med sås-framgångarna. Under 2010 planerar de att berika det svenska köket med produkter som går under namnet Eriks delikatesser. Mer än så vill inte Fredrik von Essen avslöja just nu.



Stjärnkocken Erik Lallerstedt recept- och kvalitetsansvarige på företaget Svenska Smakupplevelser som lanserar varumärket Eriks såser.

Två spännande recept från Erik Lallerstedt

TGN har nöjet att presentera två recept skapade av den kände kocken Erik Lallerstedt. Rätterna, som kan bli ett spännande inslag under jul- och nyårshelgerna, bygger på smaken äpple- & curry från serien Eriks såser.

– Äppelcurrys-kagenröran passar bra till förrätt. Den har en intensiv smak, säger Erik Lallerstedt och fortsätter:

– När det gäller currysillen så visar receptet vad som väntar. Jag tycker detta är en spännande sillvariant.

Eriks Äppelcurrys-kagenröra

Åtgång: cirka två burkar Äpple & curry till 10 personer, anpassa med räkor.

- Handskala räkor eller köp färdigskalade. Lägg i bunke.
- Blanda med såsen Eriks Äpple & curry, i proportionerna en del sås och tre delar räkor.
- Blanda i hackad rödlök och gräslök i smeten.
- Lägg skagenröran på en toast. Garnera med något grönt. Servera. Enkelt.

Eriks currysill 4 personer

En halv burk Eriks Äpple & Curry

En halv burk Eriks Remoulad

2–3 inlagda sillfileer i 2 cm stora bitar

1/2 finskuret äpple med skalet kvar

1–2 grovhackade ägg

1/2 finhackad lök

- Blanda allting. Kan ätas med kokt potatis, till knäckebröd eller som förrätt.



Bra öltips inför julen

Vad dricker man till Erik Lallerstedts mat-förslag här intill?

Jonas Kandefelt, VD på bryggeriet Nils Oscar ger här med ett förslag och ger samtidigt ett intressant tips till jul.

– Jag föreslår God Lager från Nils Oscar. Det är ett ljus öl som passar bra till sill och

skaldjur. Jonas Kandefelt berättar sedan att han anser att många svenskar dricker öl på ”fel sätt” i samband med julbordet.

– Av tradition beställer matgästerna först in julöl till sillen och då tycker många att ölen smakar för sött. Därför dricker de sedan ljus öl till de tyngre köttträtterna. Mitt förslag är att göra tvärt om. Ljus öl passar bra till sillen och julöl – exempelvis vårt eget ”Kalasjulöl”

– är mer lämpligt när man kommit längre in på julbordet, säger Kandefelt.

Ett jultips till: I samband med godiset och julklapps-utdelningen kan man dricka Nils Oscar årgångs julöl!