



# Slöinge Lantmän

Bäste medlem

Skällentorp 6/10 2009

Vilken **fin början** vi fick på hösten! Höstsådden kom i jorden under bästa förhållanden och därefter kom regn i lagom mängd. **Glädjande** är att de flesta grödor i Halland ser ut att ha fått en **optimal start**.

I vår omvärld ser det kanske inte lika optimalt ut just nu. **Osäkerheten** är stor om vart konjunkturen är på väg. Analytiker har talat om att konjunkturen kan ta en **V-liknande** form, alltså snabbt ned och snabbt upp igen. Eller möjligen en **U-formad** med en segare uppgång.

Men mycket tyder på att så enkelt lär inte krisen passera. Nu talar man istället om att konjunkturen riskerar att få en form av ett **W**. Alltså snabbt ned, snabbt upp och sedan ned igen för att slutligen vända upp. Scenariot verkar **inte orimligt**. En överstimulans av ekonomin leder lätt till en överkonsumtion och nya bubblor skapas. Spekulation kan snabbt driva upp priser i marknaden och hausseliknande situationer kan skapas. Visar det sig sedan att fundamenta inte står bakom kan snabba ras leda oss ned i en ny svacka.

För företag och Kooperationer såväl stora som små innebär **högkonjunkturer** en viss maklighet. Det är **lätt** att göra affärer, man behöver inte anstränga sig allt för mycket för att sälja sina produkter. **Kostnader skenar** ofta iväg och onödiga sådana accepteras och slinker lätt igenom för att företaget rullar på ändå...

Men i en **lågkonjunktur** går det inte att luta sig tillbaka och klappa sig för bröstet och säga till sig själv att vi klarar oss hyfsat bra. Nu är tiden inne för att ge sig själv en rejäl dunk i ryggen och bestämma sig för vart man ska och hur man når dit. Det är dags för ledare och styrelser att sluta ursäkta dåliga resultat på konjunkturen för att företaget går dåligt. Sanningen är att även i kristider kan vårt **jobb** göras **sämre** eller **bättre**.

Generellt finns det en tendens att bromsa i lågkonjunkturer. Alla är upptagna med att inte göra misstag och en del kanske blir orkeslösa av det nya motståndet. Det är dags att **Strunta i motståndet!** Börja **gasa** istället för att bromsa! Det är nu vi ska **jaga konkurrenter** det är nu det är dags att gå i **offensiv**. Nyckeln till att komma ur det här eländet är att hålla farten uppe.

Dåliga tider kan betyda många positiva saker för företag och Kooperationer. Det öppnas **möjligheter** för att slipa verksamheten, bli bättre på det man gör och stå väl rustad inför framtiden. Nu är det tid för **självrannsakan**.

Man tvingas att arbeta **smartare**. Man blir mer **kreativ** under press. Man blir bättre på att hålla i pengarna och bli **kostnadseffektiv**. Man blir mer medveten om att **kunderna är företagets hjärta** – det är lätt att glömma bort när tiderna är goda. Man knyter fler **nya kontakter**. Man blir **starkare** och **modigare** eftersom lågkonjunkturen testat oss alla. Men framförallt man inser vad som genererar intäkter...man börjar **sälja**...

Det är i **försäljningen** företagen förbättrar sin **konkurrenskraft** och **välfärd**. Ingenting av ekonomiskt värde sker i ett företag förrän ett försäljningsavslut äger rum. Livsnerven i alla företag och föreningar som vill ha ekonomisk tillväxt är försäljningen.

Vår bransch, är **tuff** med små marginaler. Det finns inget utrymme för ordermottagare utan alla inom företag och föreningarna måste agera **säljare** eller **säljande**, för att generera pengar eller för att stärka varumärket.

På **Slöinge Lantmän** gillar vi att **sälja!** Att prata med **kunder**, **bry oss**, skapa **förtroende** och få ett **affärslut**. Ingenting gläder oss mer i vårt jobb än när en kund säger att de vill köpa något. Det kan vara en liten affär eller en stor affär. Det kan vara en affär där vi tjänar lite pengar eller en annan där vi tjänar inga pengar. Men själva avslutet i affären leder alltid till samma **glädje**.

Det råd jag ger mig själv och övriga i branschen mitt i lågkonjunkturen är att vi ska **differentera** oss och **sälja oss ur krisen...** och vi skall aldrig glömma att det är kunden /medlemmen som fyller vårt lönekuvert vid månadsslutet!

Nu till lite annat...

I tider som dessa är det roligt att ha det snyggt och prydligt omkring sig... det skapar **arbetsglädje!** Därför har vi nu höstrea på inomhusfärg och **stallfärg**. Vi **lämnar 20%** på all **inomhusfärg** och mer rabatt vid större offerter. Passa på!

Vi har upptäckt att vi är konkurrenskraftiga på **vitvaror**. Kom in till oss så hittar vår duktiga butikspersonal bästa ekonomiska lösningen för dig.

Vidare är butiken välfylld med alt som hör hösten till. Vi har alltid markavloppsrör mm på lager. För er som gräver mycket kontakta Lena så lämnar hon er bästa pris.

Vi står snart inför vårt **höstmöte**. Datum är ännu inte fastställt men vi önskar er alla mycket välkomna till ett traditionellt **julbord** komponerat av Kerstin Eskered. Vi meddelar via sms så snart datum är fastställt . **Mycket välkomna**.

**Önskar er alla en härlig höst.... själv skall jag ägna mig åt försäljning !**

Kristina Gustafsson

**Ps. "Det finns bara en chef – kunden... Och han kan avskeda alla i företaget från VD och nedåt, helt enkelt genom att spendera sina pengar någon annanstans" Ds.**



Slöinge Lantmän

Kristina 0346-404 63, 0703-44 30 21

Butiken 0346-404 60

Fax 0346-409 85

Kvarnen 0346-402 19

Kontoret 0346-404 60