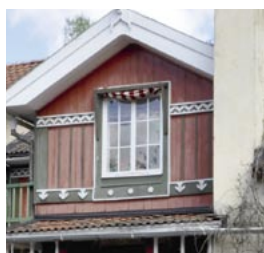


Team News

INFORMATION OCH NYHETER FRÅN GÖTHES AB • NR 2 2010 • ÅRGÅNG 9

En kulturskatt i Sundborn



Vi på Göthes känner ett stort engagemang för Carl Larsson-gården. I det här numret av TGN berättar vi varför, samtidigt som vi skriver om Carl Larssons hustru Karin som har en spännande historia.

Sid 2

Om Göthes eget vin

Göthes presenterar våra egna viner som kommer direkt från den innovativa och ambitiösa portugisiska vinproducenten Vale das Areias. I en intervju berättar vingårdens ägare Bernardo Nobre om sina viner och om samarbetet med Göthes.

Sid 3

Låset som ger trygghet

ASSA 3000 Connect tillsammans med ett 3000 kodlås kan hålla tjuven borta från hemmet. Läs mer om denna produkt som gör nytta och ökar tryggheten.

Sid 2-3

Göthes affärsstrategiska perspektiv

Vår syn på OEM-, projekt- och eftermarknad avseende lås och beslag.

Byggprocessens flödes- och värdekedja för lås och beslag



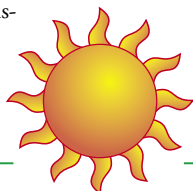
OEM är först i flödes- och värdekedjan och erbjuder kunden en funktion med högt förädlingsvärde – inte bara en produkt.

OEM är en förkortning av Original Equipment Manufacturer, ett företag som tillverkar en del (dörrar, fönster, fasader) av den slutgiltiga produkten (byggnaden). Göthes är en OEM-distributör och konsult av lås & beslagssystem till OEM-marknaden. Projekt- och Eftermarknaden har ett antal olika distributionskanaler som lässmeder och säkerhetsinstallatörer, byggvaruhus samt integratörer av säkerhetssystem. Göthes är som lås- och säkerhetsinstallatör även en distributör, konsult och installatör till projekt- och eftermarknaden.

I alla branscher finns det företag som når en bättre lönsamhet än den som är gängse. Dessa företag har utvecklat konkurrensfördelar genom specialisering och kostnadseffektiva mervärden.

De kommande åren blir med största säkerhet mer omvälvande än någonsin tidigare på den svenska byggmarknaden med hänsyn till globalisering, miljöfokuseringar, energinyttan samt skärpta byggregler och standards.

Dessa krav på förändringsprocesser inom byggnadsteknik och arbetssätt



Sommartider på Göthes

Beslag har stängt veckorna 28, 29 och 30. **Säkerhet** och **Teknik** har öppet hela sommaren.
Beslagsjour, tel: 023-480 19
Säkerhet, tel: 023-480 19.
Teknik, tel: 023-480 25
Jourfax, samtliga avdelningar: 023-480 20.

samt omfattande produktutveckling skapar nya marknadsvillkor, som för vissa betyder hot och risker och för andra nya affärsmöjligheter.

Idag konkurrerar företagen inte längre individuellt, de konkurrerar genom de flödes- och värdekedjor de samarbetar med för att skapa optimalt värde och nytta för slutkunden. Då förutsätts samarbete och strategiskt tänkande för att skapa kostnadseffektivt byggande med låga livscykelkostnader och kvalitetssäkrade konstruktioner.

Affärsstrategisk samsyn mellan OEM-, Projekt- och Eftermarknad, skapar denna gemensamma konkurrenskraft, för alla aktörer i byggförädlingsprocessen. För detta krävs det ett paradigmskifte från det produktorienterade synsättet till den funktions- och flödesorienterade affärsmodellen och dess sätt att tänka!

Göthes är idag affärspartner på svensk lås- och beslagsmarknad enligt ovan, där vår närvaro i OEM-ledet är strategiskt mycket viktig. Det är Göthes kärnverksamhet och svarade för drygt 80 procent av vår omsättning 2009.

Så har det äntligen blivit sommar igen! Semestertider med sol, bad och långa ljusa sommarkvällar, och kanske ett besök hos Carl Larsson Gården, vilken du kan läsa mer om i detta nummer.

Ser vi tillbaka på året som gått, så finns det all anledning att se lika ljust på tillvaron som våra sommarkvällar...

Omsättningen ökade från 160 till 163 Mkr för moderbolaget Göthes, samt för koncernen, från 237 till 239 Mkr, under verksamhetsåret 2009, vilket vi tackar alla våra affärspartners för, ingen nämnd eller glömd!

Mycket nöje och härlig sommar, önskar alla medarbetarna vid Göthes AB!



Håkan Östlund
VD

Tillfällighetstjuvens fiende

Det heter att tillfället gör tjuven. Sådana tillfällen kan vara i samband med ett besök hos grannen, när man klipper gräset eller går ut med hunden. Då händer det att dörren lämnas oläst eftersom man bara är borta en kortare stund. Just det kan vara tillfället som gör tjuven.

Nu finns en bra lösning som heter ASSA 3000 Connect tillsammans med ett ASSA 3000 Code. Det är ett kodlås för entrédörrar som är utvecklat för att förhindra tillfällighetsinbrott.

– Statistiken visar att inbrotten ökade under förra året och att villor är extra utsatta. Många inbrott är tillfällighetsbrott. Detta kodlås, i kombination med

ett 3000 lås kan se till att dörren låses automatiskt efter några sekunder, säger Johan Lokind, produktchef på ASSA.

När brukaren stänger dörren går den i lås och kan sedan öppnas med en personlig kod eller med den medföljande fjärrkontrollen. Enkelt och bekvämt utan problem med bortappade nycklar.

ASSA 3000 Code kan hantera tio koder på fyra eller sex siffror. Koderna ändras enkelt och det går även att skapa tillfälliga koder som sedan tas bort, till exempel för hantverkare och gäster. Kodlåset paras ihop med ett specifikt lås och kommunicerar trådlöst för enkel installation och placering av själva knappsatsen.

Läs mer om Göthes på vår uppfräschade hemsida: www.gothes.se



Carl och Karin Larsson, paret som betytt så mycket för svensk konst och design.

Foto: Carl Larsson-gården.

Profilen

Karin Larsson – en intressant historia

Karin Larsson (Bergöö) föddes 1859 och växte upp i Hallsberg. Karin visade tidigt konstnärliga talanger. Därför gick hon på Konstakademien under åren 1877–1882.

Därefter begav sig Karin till den skandinaviska konstnärskolonin i den lilla byn Grez utanför Paris. Där träffade hon Carl Larsson. De blev kära och gifte sig 1883. Året därpå kom deras första barn (Suzanne). Totalt fick de åtta barn (Suzanne 1884, Ulf 1887, Pontus 1888, Lisbeth 1891, Brita 1893, Mats 1894 (dog efter två månader) Kersti 1896 och Esbjörn 1900).

Carl och Karin kom tillbaka till Sverige och 1888 flyttade de till Lilla Hyttnäs i Sundborn som de fått av Karins far Adolf Bergöö. Det är detta Lilla Hyttnäs som är dagens Carl Larsson-gården.

Karin slutade måla för att i stället ägna sig åt sin stora familj. Men under alla år blev Karins kreativa urkraft och personliga stil känsla en mycket viktig komponent i Carls konstnärskap. Hon stod också för den typiska designen och speciella inredningen i deras hem. Karin skapade alltså det hem som Carl Larsson sedan målade. Idag är hennes kunskap inom designområden uppmärksammas över stora delar av världen.

Karin Larsson dog den 18 februari 1928.



En gungstol snarlik den som Karin Larsson designat och som finns i ateljén blev symbol för 150-årsjubileet för hennes födelse. Här är "Göthes stol" framför Carl Larsson-gården. Titta gärna in på www.carllarsson.se.

Göthes känner engagemang för Carl Larsson-gården

Se på bilden här ovan. Göthes sätter sin prägel på den gungstol som Karin Larsson (hustru till den världsberömda konstnären Carl Larsson) en gång designade.

Gungstolen som var en symbol för fjolårets 150-årsjubileum med anledning Karin Larssons födelse är snarlik den gungstol Karin designat och som finns i ateljén. Det jubileet firades med bland annat en sommarutställning kring ämnet design i Kvarnen, som ligger precis intill Carl Larsson-gården i Sundborn.

Göthes var en av de partners som var med om att stötta utställningen och det är vi stolta över.

Carl Larssons tavlor, där flera av motiven är hämtade från hans och Karin Larssons familjeliv, hör till den svenska folksjälen.

Carl Larsson (1853–1919) är redan

världsberömd, det vet vi. Men faktum är att allt fler upptäcker Karins betydelse när det gäller att dels utveckla Carl Larssons konstnärsliv, dels sin egen kunskap och talang inom området design.

Karin Bergöö föddes 1859. Hennes far hette Adolf Bergöö och kom ursprungligen från Falun. Men vid tiden för Karins födelse bodde de i Hallsberg där hennes far Adolf år 1864 grundade firman Bergöö & Comp. En järnhandel som också sålde spannmål och specerier. Alltså det mesta som folk var i behov av på den tiden.

Tre år tidigare (1861) hade Jean Abraham Göthe grundat J.A Göthes Järnvaruaffär i Falun. Vi på Göthes har skäl att tro att Adolf Bergöö och vårt företags grundare Jean Abraham Göthe hade affärskontakter på den tiden. Bara denna koppling gör att vi

känner ett stort engagemang för verksamheten på Carl Larsson-gården.

Carl Larsson-gården har öppnat för sommarsäsongen, och många turister från när och fjärran beräknas också i sommar besöka Sundborn för att se familjen Larssons berömda bostad.

Årets nyhet är utställningen "Samlade sekunder" som visar nutida textilkonst i annorlunda format. Utställningen visas i Kvarnen.

Men tillbaka till Karin Larssons designade gungstol som ni kan se här intill med Göthes designade kudde. Historien säger att Karin fick ett mycket avvisande besked när hon frågade en snickare om han kunde tillverka stolen. Snickaren tyckte helt enkelt att den var för ful för att tillverkas. Men Karin var envis, så efter en tid tillverkades stolen – och tur var det eftersom detta är en gungstol som uppskattas av många.

Låset ger samtidigt ägaren möjlighet att låsa med vanliga nycklar på traditionellt sätt, exempelvis när man reser bort.

Göthes har mer information om ASSA 3000 Code.

ASSA 3000 Connect, knappsats och fjärrkontroll.



Tack för besöket!

Vi på Göthes vill på detta sätt tacka alla vänner och affärspartners som besökte vår monter under Nordbyggmässan, som för övrigt hade totalt 59 322 besökare.

Vi hade som vanligt full fart i vår monter och många trevliga träffar. Ni bidrog alla till den goda stämningen!



Läs mer om Göthes på vår uppfräschade hemsida: www.gothes.se

Så blev Vale das Areias en modern vingård

Vale das Areias har producerat vin i många år, och under 1990-talet beslutade producenten att uppgradera sina vingårdar så att de motsvarar marknadens nya krav. Det handlade om allt ifrån att bygga om fastigheterna och vinkällarna till att plantera nya vinstockar. En del av de gamla vinstockarna hade anor från 1930- och 1950-talen.

Den första skörden viner från nyplanteringarna gjordes 2003, och året därpå slutfördes omstruktureringen av 15 hektar vinodlingar.

– Det var en viktig investering. Vi vill producera viner på druvor som är internationellt kända när det gäller karaktären, samtidigt som de har en portugisisk prägel, säger Bernardo Nobre som äger Vale das Areias. Hans familj äger också ett hotell i Lissabon.

Bernardo Nobre beskriver sin vingård som en av de mindre i Portugal. Här arbetar fem personer som årligen producerar cirka 40 000–50 000 flaskor. Bernardo poängterar flera

gångar att vingården hellre satsar på viner av högsta kvalitet än på att producera stora mängder vin. Det är kanske därför som vinerna från Vale das Areias flera gånger fått höga betyg i Systembolagets tester.

Nu har alltså produktionen kommit i gång på allvar, men för ägarna är det mycket viktigt att produktionen också sker i samklang med naturen.

– Det går riktigt bra för oss. Den senaste årgången vita viner är slutsåld. Det beror på att vi kan erbjuda viner av extra hög kvalitet eftersom vår vingård ligger nära havet. Men även våra röda viner är populära, säger Bernardo och berättar att deras viner exporteras till länder som Sverige, Nederländerna och Belgien.

Det var när Håkan Östlund läste en artikel om möjligheten att komponera ett eget vin från Portugal som han kan kontaktade Bernardo Nobre.

– Håkan och Kristina Östlund kom ner till mig i Portugal på besök. De är mycket kunniga och intresserade



Håkan och Kristina Östlund besöker vinproducenten Bernardo Nobre i Portugal. Se mer på www.valedasareias.com.

när det gäller viner. Det blev början på vår vänskap, säger Bernardo och fortsätter:

– Det är viktigt att förklara att alla årgångar inte blir av högsta kvalitet. Håkan och Kristina förstod detta när jag bad dem vänta ytterligare en tid på sin första leverans. Just denna insikt gör att jag inser att de värdesätter vår önskan att hela tiden leverera viner av absolut högsta kvalitet. Det innebär också att jag uppskattar vårt samarbete extra mycket.

Göthes har under en period privatimporterat vin från Vale das Areias och är du intresserad av hur det går till är du välkommen att kontakta Kristina Östlund som ansvarar för detta. Hon har telefon 023-48004 och e-post kristina.ostlund@gothes.se.

Göthes-vinernas druvor

Göthes exklusiva och unika vin kommer från den innovativa och ambitiösa producenten Vale das Areias i vinregionen Estremadura som sträcker sig från Lissabons utkanter och 15 mil norrut längs Atlankusten.

Göthes Röda

Består av två olika druvor: *Tinta Roriz* och *Touriga Nacional*.

Tinta Roriz, Portugals motsvarighet till Tempranillo, är mjukt fruktigt med inslag av jordgubb, björnbär, körsbär, mulldär och hallon. Ofta är den lite smörig och kan ha toner av tobak, plommon och kakao. Druvan

ger de högklassigaste vinerna, med mycket koncentration, extrakt och strävhet. *Tinta Roriz* är en viktig del i många portvinsblandningar.

Touriga Nacional är Portugals motsvarighet till Cabernet Sauvignon och en av Portugals mest uppskattade druvor som sedan länge bildat ryggrad i portvin. Numera produceras även fantastiska röda viner på denna druva. Druvans höga koncentration av socker, aromer, extrakt, tanniner och färgämnen gör vinet aromrikt, fyllt med smak av svarta bär och toner av tallbarr, eukalyptus och örter. Det är dessutom mycket lagringsdueligt.

In Vino Veritas – I vinet sanningen!
In Aqua Sanitas – I vattnet hälsan!

Göthes Vita

Görs av druvan *Arinto*, Portugals motsvarighet till Chardonnay.

Arinto är en druva som har en otrolig förmåga att behålla hög syranivå även i varma klimat. Den ger relativt fylliga viner med finess och fruktkaraktär som liknar citron, persika och aningen gräs. Viner på *Arinto* utvecklas mycket bra på flaska, komplexiteten ökar. Det lämpar sig utmärkt för lagring tack vare en välutvecklad syra.



Vill du ha en extra tidning? Har vi fel adress, eller fel mottagare? Sänd ett mail till adressen: ab@gothes.se eller faxa till: 023-480 20. Beskriv gärna kort vilket förhållande du har till Göthes.



Hjälp oss att bli bättre på information

TEAM GÖTHES

Meny

GÖTHES 150 1861-2011

Göthes utsågs till årets företag i Dalarna 2009!

Läs mer här

BESLAG
SÄKERHET
TEKNIK
TIDNINGEN
GÖTHESFILM
WEBBSHOP
PRODUKTER
ADRESSINSAMLING

Kvalitets- & miljöpolicy | Försäljnings- & leveransvillkor | Box 1928 | Roxnäsavägen 14 | 791 19 FALUN | Tel: 023-480 00 | Fax: 023-480 20 | E-post: ab@gothes.se | Beslagsfilial | Kabelgatan 4 | 434 37 KUNGSBACKA | Tel: 0300-144 30 | Fax: 0300-742 10

TEAM GÖTHES

Hjälp oss att bli bättre på information.
Vi vill ha en bra kommunikation och relation med våra partners och göra det på bästa sätt. Därför investerar vi nu i ett kommunikationsverktyg och vi ber om din hjälp med att fylla i aktuell kontaktinformation så att allt blir rätt.

Som tack för hjälpen kommer de 100 första som lämnar sina kontaktuppgifter att få något passande inför sommaren. Förutom detta kommer vi att lotta ut ett antal fina priser bland er som hjälper oss. Glöm inte fylla i vilken storlek du önskar!

Tack för hjälpen!

Företag:
Namn:
E-post:
Mobil:
KT nr (om du har):
Storlek (S-XXL):

Avsluta med att klicka på "Anmäl" nedan så registreras dina uppgifter hos oss.
Tack!

Anmäl

Så här hjälper du oss enklast:

1. Gå in på vår hemsida www.gothes.se.
2. Klicka på **ADRESSINSAMLING**.
3. Fyll i dina uppgifter i formuläret.
OBS! Ditt **KT nr** hittar du i adresseringen högst på denna sida av tidningen.
4. Klicka på **ANMÄL**.

Vi vill ha en bra kommunikation och relation med våra partners och göra det på bästa sätt.

Därför investerar vi nu i det kommunikationsverktyg som du kan läsa om här intill. För att vi ska lyckas med det ber vi om din hjälp med kontak-

information så att allt blir rätt.

Vi skulle bli mycket glada om du ville gå in på vår uppdaterade hemsida www.gothes.se och klicka dig fram till sidan du ser på bilden här intill och fylla i aktuella kontaktuppgifter.

Som tack för hjälpen kommer de 100 första som

lämnar sina kontaktuppgifter att få något passande inför sommaren. Förutom detta kommer vi att lotta ut ett antal fina priser bland alla er som hjälper oss. Glöm inte att fylla i vilken storlek du önskar!

Tack för hjälpen!

Göthes satsar på ännu bättre kommunikation

Vi på Göthes vill bli ännu bättre på kommunikation med våra affärspartners. Inom kort kommer vi att kunna skicka nyhetsbrev som är anpassade för varje verksamhetsområde. Nyhetsbrev kommer t ex att innehålla information om produkter, evenemang och olika tips. Dessutom kommer ni att få möjlighet att vara med och utvärdera oss genom olika enkäter. Detta som ett instrument för vår utveckling till en ännu bättre partner.

Göthes gör satsningen tillsammans med företaget "Nöjdkund Sverige" med säte i Leksand.

Mats Eliasson (tidigare marknadschef på Leksands IF) som nu är på Nöjdkund Sverige berättar om ett internetbaserat verktyg som gör det möjligt för företag att förbättra kommunikationen med sina affärspartners.

– I dag handlar det inte bara om att informera, man behöver ha en bra kommunikation och dialog med sin

marknad för att snabbt kunna möta sina affärspartners skiftande behov. Mats fortsätter:

– Göthes har valt vårt systemverktyg som ger möjlighet att bland annat skicka ut digitala nyhetsbrev med riktad information. Det handlar om att leverera rätt form av produktinformation till rätt mottagare. Dessutom innehåller systemet ett verktyg för enkätundersökningar. Göthes affärspartners ska få möjlighet att i olika sammanhang redovisa vad

de anser är bra med Göthes och vad som kan bli bättre!

Nöjdkund Sverige har agenturen på verktyget som heter Relationwise.

– Eftersom Göthes arbetar mycket med relationsmarknadsföring kommer företaget att få mycket nytta av det här verktyget, avslutar Mats Eliasson.