



Nya tider är att vänta

“ Hur än världen och förutsättningarna förändras så finner alltid kreativiteten och entreprenörsandan en väg framåt.

Det har gått drygt tre månader sedan vårt 30-årsjubileum och julen står för dörren. Jag vill tacka alla som kom och gjorde denna kväll både minnesvärd och magisk. Utan er hade det inte blivit någon fest.

När jag stod i mitt i folkvimlet med den gigantiska discokulan ovanför mig var det som att stå i en virvel av tid. Alla dessa år som många av oss varit en del av detta. Alla de kollegor man lärt känna och som blivit vänner med åren. Alla de som finns kvar och de som inte längre gör det.

Vi har upplevt mycket tillsammans i denna bransch som är vår. Vi har sett företag växa och försvinna. Vi har varit med om guldår och svåra tider. Och jag älskar denna underbara mix av människor. All denna kreativitet och entreprenörsanda som bubblar över alla bräddar. Det är fantastiskt att få vara en del av detta.

Många av de vänner man fått genom åren har varit mycket värdefulla. Vi är många gånger så ensamma och har inte tillräckligt med tid och resurser för att utkämpa alla krig. Därför är Puff en värdefull tillgång för oss. Tillsammans är vi starka och en kraft att räkna med.

Men nu är det dags för en stor förändring för oss alla i Puff. Vår VD, Göran, kommer att sluta i början på 2020 och en ny kommer att ta vid. Vi är väldigt glada över att ha hittat en person som vi känner oss mycket nöjda med. I detta nummer presenteras Stefan Juhlin, Görans efterträdare.

När jag kom upp på mitt rum efter festen stod jag en lång stund vid fönstret med skorna i handen och ömmande fötter efter all dans. Jag tittade ut över den mörka och öde Stockholmsmässan och visste att imorgon skulle där sjuda av liv igen. Imorgon skulle nya avtal träffas och fler order skrivas. För en sak kan vi vara säkra på... hur än världen och våra förutsättningar förändras så finner alltid kreativiteten och entreprenörsandan en väg framåt och allt kommer att gå vidare.

HELENA LIDH, Ordförande i PUFF



4

Patrik förmedlar känsla och historia

Patriks Prylar, en plats full av överraskningar.

8

Puff 30 år

Mingelbilder från Puffs stora 30-årsfest.

10

Konceptskolan

Vad är ett koncept och varför behövs det?

13

Stefan – Puffs nya VD

Stefan Juhlin, Puffs nya VD berättar om vem han är.

14

Att chansa kan bli dyrt

Därför bör du ha en varuförsäkring.

15

Håll koll!

Mässkalender och annat bra att hålla koll på.

16

Hallå där!

Träffa Magnus Lundh en av ledamöterna i Puffs styrelse.



Presentgrossisternas Företagarförening PUFF AB

Box 127, 235 22 Vellinge
040-47 55 05, info@puff.se
0705-57 55 05 (Göran Brandt)

Organisationsnummer:
556477-1334

Produktion:
FlowerDeluxe, Halmstad

Upplaga: 1 300 ex.

Redaktion: Redaktör: Madeleine Haraldsson. Layout: Anders Bergh. Skribent: Dagmar Forne. Foto: Mikael Zancotti, Patrik Henningsson, Madeleine Haraldsson, Mikaela Dyhlen

Tryckeri:
Ljungbergs Tryckeri AB
Tidningen PUFF distribueras till alla medlemmar i Presentgrossisternas Företagarförening minst en gång per år.

Styrelsen

Göran Brandt PUFF:S AVGÅENDE VD

Den siste mars 2020 är dagen då mitt engagemang i PUFF når sin slutpunkt och jag börjar mitt nya liv som friherre.

Jag kommer plötsligt hinna med att både lata mig, göra en och annan längre resa och förhoppningsvis tid att pyssla med vanliga, husliga ting.

Jag tar med mig många roliga minnen från mina åtta år som styrman för föreningen, som alla trevliga samtal med er medlemmar. Inte bara över telefon, men även över en och annan kopp kaffe i vår monter på mässorna. Det har varit en fantastiskt rolig tid med många spännande utmaningar.

Det finns garanterat många utvecklingsmöjligheter för PUFF framöver och jag lämnar med varm hand över rodret till Stefan Juhlin. Stefan är en kompetent person, med stor erfarenhet av branschen som ni kan läsa mer om längre fram i tidningen. Ni har möjlighet att träffa både mig och Stefan under Formex i januari och efter mässan kommer jag att slussa över mina arbetsupp-



gifter till honom.

Jag önskar Stefan stort lycka till och passar samtidigt på att

önska er alla en riktigt God Jul och Ett Gott Nytt År!

Väl mött på Formex, Göran.



Helena Lidh,
Ordförande
AD HOC Sweden AB
helena@adhocsweden.se



Pernilla Pesch
MMP Scandinavia AB
pernilla@pesch.se



Anders Engdahl
A Lot Decoration AB
anders@alot.se



Magnus Lundh
Aftek Te & Kryddor AB
magnus@aftek.se



Henrik Agren
Interstil I.T.S Interior AB
hag@interstil.se

SUPPLEANTER:



Christina Cumtall-Nordin
BOXinBAG Starild AB
christina@boxinbag.com



Marlene Dahlberg
Saponi AB
marlene@saponi.se

PUFF:s avtalspartners





PATRIK HENNINGSSON:

Förmedlar känsla och historia

I Röinge strax utanför Halmstad ligger Patriks Prylar, en plats full av överraskningar, ett spännande utflyktsmål för alla åldrar med ett tydligt hållbarhetsfokus. En mans skapelse – fast med mycket hjälp från många vänner.

Patrik Henningsson har älskat roliga prylar sedan han var barn. Att skruva isär saker och kolla in mekaniken var det bästa han visste. I sitt jobb som reporter på TV4 gjorde han många reportage om människor som tillverkade eller samlade på udda föremål. 2011 startade han i liten skala med att själv tillverka nya saker av gamla, för att år 2014 börja driva Patriks Prylar på heltid. I dag finns här Eko-Café och en stor lada med roliga prylar. Öppettiderna begränsar sig till torsdag-söndag 12-17 året runt, och det är ofta kö före öppning.

Patriks Prylar har blivit en destination, driven helt utan målgruppstänk.

– Jag riktar mig till alla slags människor i alla åldrar, säger han.

Hotellen i stan tipsar sina gäster om

butiken som blivit ett av Halmstads stora dragplåster. Instagram är också en väl fungerande marknadsföringskanal.

NÄTVERKET ÄR OMFATTANDE

– Att driva en verksamhet på landsbygden kräver stor öppenhet och att man hjälps åt, säger Patrik Henningsson.

Ett samarbete inleddes redan när företaget var ungt och inhyst i en friggbod i hans trädgård. Ett par kvinnor i Halmstad startade ett inredningsbutik och anlät Patrik Henningsson för att få tag i intressanta saker att krydda sina interiörer med.

Snart var boden för trång och 2013 dristade han sig till att fråga några grannar om det fanns plats på deras gård. Jodå! Det fanns uthus och lada som behövde användas till något produktivt. Det började med 50 kvadrat – och har

“Min filosofi är att växa långsamt. Visst är det många som tycker att jag borde ha mer öppet, men jag vill inte ha längre öppettider än att jag själv kan vara här.”

vuxit. Hela ladan är nu butik och dessutom finns café och prylförsäljning i det gamla garaget.

I dag omsätter aktiebolaget Patriks Prylar flera miljoner. Tillväxten har helt skett med egna medel, och Patrik är fortfarande den ende som är anställd i bolaget.



– Min filosofi är att växa långsamt. Visst är det många som tycker att jag borde ha mer öppet, men jag vill inte ha längre öppettider än att jag själv kan vara här. Min sambo och andra vänner hjälper mig i butiken ibland, men de kan bara vara här när de är lediga från sina ordinarie jobb, säger han.

Han ställer höga krav på sina medhjälpare – det måste vara personer som älskar alla prylar och vet varifrån de kommer. Kassakön kan bli lång när det finns få medarbetare på plats. Då kan kunderna betjäna sig själva genom att använda Prylomaten – en självscanningskassa

TING MED HISTORIA

I början letade Patrik upp alla prylar själv på olika ställen. Han gillar att söka efter ting på mässor, loppisar, Blocket och andra ställen. Han är skicklig på att



“Det är mycket roligare att förmedla prylarnas historia, än att bara stå och kränga.”

laga saker, eller göra om dem till något användbart. Gamla vaser kan bli lampor, en trasig pall kan få ny sits...

I dag finns inte tiden. I stället samarbetar han med tre inköpare, som har osviklig känsla för vad som passar Patriks Prylar.

– När de är ute på inköpsresor skickar de bilder och storyn om tillverkaren och saken. Jag säger nästan alltid ”köp” och de dealar om priset.

Att prylarna har en historia är viktigt. De får gärna bära spår av användning, eller vara tillverkade på en intressant plats i ett visst syfte. Mycket är också nytt, men få prylar är massproducerade. Han tar nya varor från några utvalda fabriker över hela världen, små familjeföretag på landsbygden i bland annat Sverige, Ungern, Polen och Indien. Den gemensamma nämnaren är att han gillar dem, både sakerna och människorna.



OM PATRIK:

NAMN: Patrik Henningsson

BOR: Halmstad

DRIVER: Butiken Patriks Prylar

Sortimentet spänner från billigt till dyrt, från enkla glas och vaser till välgjorda möbler som tar för sig i en inredning.

BARNEN SKA HA KUL

När vi talas vid har han just fått tips om en fullt fungerande klassisk karusell från 1940-talet, komplett med målade trähästar som stått på ett litet tivoli i Rumänien.

– Tänk att ställa upp den här utanför på framsidan säger han med något drömskt i rösten, det kommer verkligen ge fin stämning.

En viktig anledning till att kunderna flockas är att Patriks Prylar är spännande för barnen. Här finns mycket att titta på, och barn som annars avskyr att följa med vuxna till butiker har det kul här.

Men det fungerar också som en kravlös oas för vuxna.

Lindas Ekocafé drivs sedan ett par år

tillbaka av Linda Nilsson, som är en kär vän sedan länge. Ett perfekt komplement till butiken.

– Man kan ta en fika och klappa katterna, låta sig inspireras. Kanske hitta något litet som piggar upp. Eller utan stress fundera över ett större inköp, säger Patrik Henningsson.

Caféet ger också möjlighet att ta emot grupper – alltifrån konferenser till möhippor.

Att caféet är ekologiskt med närproducerade råvaror är en självklarhet. Hållbarhet och återanvändning genom-syrar hela verksamheten. Det handlar om enkla saker som att ta hand om förpackningsmaterial.

– Jag får varor förpackade i kartong, bubbelplast och silkepapper. Förpackningsmaterialet återanvänder jag när jag slår in varor i butiken eller när något ska skickas.

MENINGSFULL KONSUMTION

Han hakar inte på olika korta design-trender, men ligger i fas med den långa hållbarhets och återbrukstrend som i dagens värld konkurrerar med lyxkonsumtion à la Kardashians. Enligt internationella trendgurus och designforskare finns det i dag en längtan hos många konsumenter efter föremål som laddas med mening. Li Edelkoort ser animism, alltså en vördnad för tingen, som primitiva folkslag före vår tide-räkning byggde sin kultur kring, som något högst relevant i dag. Stådgurun Marie Kondo predikar att man ska omge sig med ting som utstrålar glädje.

Patrik Henningsson uttrycker det mer jordnära:

– Det är mycket roligare att förmedla prylarnas historia, än att bara stå och kränga. Jag är en förmedlare av känslor och upplevelser, säger han.

Jubileumsfesten

Puff 30 år. Puff bjöd medlemmar och partners till en jubileumsfest med klädkoden glitter och glamour. Det blev en hejdundrandes fest med trerättersmiddag och en show signerad Lena PH. Tillsammans skapade vi minnen.



**WATERFRONT
Stockholm**
20¹⁸/₈19
800 gäster



LENA PH

KVÄLLENS GÄSTARTIST



Under jubileumsfesten gjordes
en officiell avtackning av
föreningens VD Göran Brandt
som under våren 2020
går i pension.



Vad är ett koncept och varför behövs det?

Ordet koncept betyder ”en bärande idé” och är ett begrepp som ofta används av arkitekter, designbyråer och butiksutvecklare. Varför? För att beskriva den inredning, de materialval, det formspråk och de produktexponeringsprinciper som ska gälla för en viss butik.

I framtiden tror vi att leverantörerna kommer behöva ta större ansvar för dina mindre kunders kompetensutveckling. Det kommer ställas helt andra krav på helhetsupplevelsen i fysiska butiker. Det är inte bara stora kedjor som behöver ha ett genomtänkt koncept, utan även små handlare måste paketera sitt erbjudande på ett unikt sätt.

HELHETSUPPLEVELSEN VIKTIG

I slutet av 90-talet började många internationella butikskedjor arbeta fram egna koncept. Konkurrensen ökade och du behövde särskilja dig från grannbutiken, så från att ”bara” ha sålt produkter blev helhetsupplevelsen allt viktigare. Kunderna skulle veta vilken butik de befann sig i och alla sinnen skulle berö-

“Ett tydligt koncept hjälper till att få butiken ihågkommen, då en genomtänkt helhet gör ett starkare intryck hos kunden.”

ras. Vissa stora aktörer, som Nike, tog detta ännu längre och skapade renodlade konceptbutiker som användes som en marknadsföringskanal snarare än en försäljningskanal.

ÄVEN MINDRE BUTIKER

Man skulle kunna tro att det här med koncept-tänk är något bara de stora

kedjorna behöver bry sig om, då de driver många butiker som måste se likadana ut. Men det finns tre viktiga anledningar till att även du som driver en eller ett par mindre butiker bör ha ett koncept:

1 Ett tydligt koncept hjälper till att få butiken ihågkommen, då en genomtänkt helhet gör ett starkare intryck hos kunden. Det är nämligen så att hjärnan gillar tydliga signaler och saker som hänger ihop. Är butiken lätt att beskriva är det också lättare för kunden att berätta om den för andra.

2 Konceptbeskrivningen ger riktlinjer för alla som arbetar i butiken: Hur ska produkterna exponeras? Vilket typsnitt ska användas på kommunikationsytor? Vilken färg





ska fondväggen målas? Ett koncept underlättar det dagliga arbetet, då grundarbetet redan är gjort och alla vet vad som gäller.

3 Ett starkt koncept tar sin utgångspunkt i kundens livsstil. De första konceptbutikerna blev kända för att de inte hade traditionella avdelningar, utan blandade produkter med ett livsstilstänk. Det vill säga man mixade exponeringar med till exempel kläder, böcker och möbler för att kunderna skulle vilja köpa en helhet, en livsstil. Arbetet med att ta fram ett koncept hjälper butiken att fokusera på kundens behov. Vem är vår kund och vad behöver kunden?

Hur kan vi levandegöra vår idealkund i butiken?

APPLE EN PIONJÄR

Apple är en av pionjerna inom koncepttänk och när Steve Jobs öppnade sin första Apple Store i USA 2001 skapade han butikshistoria. Butiken liknade ingen annan elektronikbutik kunderna tidigare hade sett. Istället för att fylla butiken från golv till tak med datorer, så var butiken ett luftigt galleri vars materialval och inredning hade samma starka designkänsla som företags Mac-datorer och iPods.

Många förvånades när Apple öppnade, för trots att man ägnade en stor del av butiksytan åt utbildning och

kundtjänst (The Genius Bar), så sålde man snart mer per kvadratmeter än den anrika juvelaffären Tiffany på Manhattan!

BRA SVENSKA EXEMPEL

Ett svenskt exempel på ett bra och tydligt koncept är Leilas General Store. I Moodgallerian i Stockholm har varumärket Leila Lindholm (författare och TV-kock känd från bland annat TV4-serien 'Leila bakar') fått blomma ut och bli en fysisk miljö. Konceptet är baserat på ett trevligt hemmafru-kök från amerikanskt 50-tal. Pastellfärger och lantliga inredningsdetaljer utgör en fond för alla produkter som exponeras på ett attraktivt sätt.



PUFFS NYA VD: Stefan Juhlin

BERÄTTA, VEM ÄR STEFAN JUHLIN?

– En flygplansnörd från Västerås med examen i ekonomi/juridik. Men eftersom utbildningar inom flyg var få förr, satsade jag först på finans efter universitersexamen. Jag och min fru Anna-Karin bodde under flera år i Geneve, där jag jobbade med Structured Trade Finance, vilket är komplicerade varuflöden ofta i kombination med strukturella investeringar. I slutet av 1990-talet valde vi dock att flytta hem igen. Väl tillbaka i Sverige började jag flyga på deltid, och vi drev ett konsultbolag tillsammans med en kompanjon. Inriktningen var på företagsledning, men efter några år när det var stabilt valde vi att sälja. Senare hade vi även ett andra företag, men under sommaren 2018 tog livet en oväntad vändning på det personliga planet. Vi sålde företaget och la all kraft på att komma tillbaka till ett normalt tillstånd.

BESKRIV DIG SJÄLV MED 3 ORD?

– Strukturerad, nyfiken och lyhörd, och pålitlig.

VARFÖR NAPPADE DU PÅ TJÄNSTEN?

– Många aspekter tilltalade mig. Dels ger det mig möjlighet att komma tillbaka till branschen som har en särskild plats i mitt hjärta, men från en annan vinkel och sist men inte minst; möjligheten att träffa skickliga entreprenörer och drivna medarbetare.

DIN STYRKA I DIN NYA TJÄNST?

– Jag vet vad det innebär att vara verksam i branschen. Jag har själv packat varor på förmiddagen, gjort beställningar på eftermiddagen och köpt valuta terminer på kvällen. Och däremellan funderat på nästa säsongssortiment.

SENAST LÄSTA BOK?

– Jag har en förkärlek till kriminalromaner. Just nu håller jag på att avsluta en bok skriven av Arne Dahl, "Utmarker"

NÅGON SPECIELL HJÄRTEFRÅGA SOM DU VILL DRIVA FRAMÖVER?

– "Man kan leda hästen till brunnen, men inte få den att dricka". Alltså att arbetet ska fokuseras på tjänster som medlemmarna verkligen behöver och vill ha tillgång till i sin vardag. En ökad nyttjandegrad av avtalsfloran känns angelägen. Med goda krafter ska vi fortsätta att skapa förutsättningar för våra medlemsföretag att utvecklas och attrahera nya.

VILKEN RELATION OCH HISTORIA HAR DU TILL PUFF?

– När vi gjorde vår första mässa 2009 med vårt grossistföretag kom jag i kontakt med Puff. Därefter började jag använda de olika frakttavtalen, men insåg snabbt att det fanns mycket mer.

VAD FÅR DIG ATT KOPPLA AV?

– Hela familjen älskar att vara på sjön och på vintern blir det mycket skidåkning. Jag kopplar också av när jag är delaktig i våra ungdomars idrott.

VAD TROR DU ÄR BRANSCHENS STÖRSTA UTMANINGAR DE NÄRMSTA TRE ÅREN?

– Digitalisering och näthandel är dels en utmaning, men också en möjlighet. Globalisering och marknadsglidning i ett allt högre tempo ställer redan idag stora krav på oss entreprenörer. I en bransch med många fåmansföretag där det redan idag är svårt att hinna med allt, såsom kreativitet, kund, marknad och leverantör. Det kan vara svårt att hitta tiden, och orken, att hålla sig uppdaterad på alla trender och regelverk som omgärdar vår bransch. Det är en utmaning som jag tror jag delar med många. Ett sätt att frigöra tid på är att använda de avtal som Puff förhandlat fram istället för att hitta egna avtalslösningar. Ta del av de event som Puff tillhandahåller, det är ett bra och effektivt sätt att hålla sig uppdaterad kring var som händer.

OM STEFAN:

NAMN: Stefan Juhlin

ÅLDER: 58 år

BOR: Sjötorp, 20 km norr om Mariestad

FAMILJ: Hustru Anna-Karin, döttrarna Ebba och Sara, samt huskatten Missan



Stefan har flygcertifikat. Foto: Privat.



Stefan tillsammans med hustrun Anna-Karin.



Stefan älskar skidåkning.

Att chansa kan bli dyrt

En pall med möjligen tomter når grossisten lagom till julförsäljningen. Snopet, irriterande och kostsamt. I det läget duger det inte att lita till transportörens ansvarsförsäkring.

– När ett företag anlitar en transportör tror många att eventuella skador på godset alltid omfattas av transportörens försäkring, men så fungerar det inte riktigt. Transportören försäkrar bara sitt ansvar, när de har varit vållande till att skadan har inträffat, berättar Ulrika Jirlow, sakförsäkringsrådgivare på Söderberg & Partners.

SPARA STORA KOSTNADER

För att transportörens ansvarsförsäkring ska ersätta skadan krävs det att transportören har varit försumlig eller vårdslös, med andra ord har varit vållande till skadan, men ofta kan orsaken till skadan ligga utanför transportörens kontroll. Om skadan exempelvis orsakades av ett extremt fuktigt väder och varorna har packats på ett felaktigt sätt blir det ingen ersättning från transportörens försäkring, om nu inte transportören har varit vållande till att fuktskadorna har uppstått förstås. Har lastbilen krockat med en älg så lasten hamnat i diket utgår heller ingen ersättning, om det varit en ren olycka som transportören inte anses ha varit vållande till.

För att minimera förlusten behöver transportkunden ha en egen transportförsäkring, en varuförsäkring som gäller under transport.

– En sådan försäkring sparar stora kostnader och mycket besvär, säger Ulrika Jirlow.

REKLAMERA SNABBT

Om skadan är synlig när du tar emot

“En sådan försäkring sparar stora kostnader och mycket besvär”

godset skall reklamationen göras direkt på fraktsedeln. Om du upptäcker skadan efter uppackning skall skadan reklameras inom 7 dagar och det sker skriftligt direkt till transportören.

Steg två är att ta kontakt med sitt eget försäkringsbolag. Försäkringsbolaget sköter sedan all kontakt med transportören.

– Försäkringsbolagen har skadereglerare som är experter på att utreda vad som har hänt. För en transportköpare kan det annars vara en långdragen och frustrerande process att behöva korrespondera med transportören om vem som bär ansvaret och hur stor ersättningen skall vara. Han man en varuförsäkring går det också betydligt fortare att få ut ersättning, säger hon.

Det är också viktigt att ha en egen varuförsäkring under transporten, eftersom transportörens försäkring baseras på ett varuvärde per kilo. Hur stor ersättningen är per kilo varierar på olika marknader och vid olika transportsätt. För skador vid landsvägstransport inom Sverige är den maximala ersättningen 150 kronor per kilo. Varor med högre värde per kilo ersätts med andra ord inte fullt ut.

– Har man en varuförsäkring på sitt gods får man ersättning för det fulla värdet på varan, upp till det maximala försäkringsbeloppet som anges i försäkringsbrevet, framhåller Ulrika JirlowHon förklarar att värdet beräknas efter om varan redan är såld eller inte:

– Om grossisten redan har beställningar som ska levereras till olika butiker utgår ersättning för försäljningsvärdet. Är varan inte vidare såld ännu utgår ersättning för det pris grossisten betalat.

SKYDD FÖR HAVERI

För sjötransporter gäller särskilda regler som träder i kraft om ett fartyg drabbas av ett haveri.

– Varuägare som transporterar varor till sjöss riskerar att drabbas av att fartyget förliser och att last går förlorad. Det kallas gemensamt haveri och innebär att samtliga varuägare som har last på båten och rederiet måste dela på räddningskostnaden för fartyg och last, säger hon.

Det kan handla om bärgning, sanering och andra kostsamma insatser.

– För ett företag som chansat på att transportörens försäkring räcker kan det bli förödande dyrt, men en varuförsäkring skyddar också för gemensamt haveri.



FAKTA:

PUFFS MEDLEMSFÖRSÄKRING VARUFÖRSÄKRING VID TRANSPORT:

- **TRANSPORTFÖRSÄKRING**, eller varuförsäkring vid transport, är ett viktigt komplement till transportörens ansvarsförsäkring.
- **EN ALLRISKFÖRSÄKRING** som täcker de flesta risker som godset kan bli utsatt för, inklusive gemensamt haveri.
- **TÄCKER DET FULLA VÄRDET** av skadat gods (upp till 5 000 000 kronor per skadetillfälle).
- **GÄLLER "DÖRR TILL DÖRR"** oavsett leveransvillkor, till exempel Incoterms
- **SJÄLVRISKEN** är 1 500 kronor

Håll koll

Mässkalender

TRENDSET

5-7/1 2020, München
trendset.de

TREND O FORM

6-8/1 2020, Göteborg
trendoform.se

NORDSTIL

11-13/1 2020, Hamburg
nordstil.messefrankfurt.com

FORMEX

14-17/1 2020, Stockholm
Formex.se

MAISON&OBJET

17-21/1 2020, Paris
www.maison-objet.com

OSLO DESIGN FAIR

22-24/1 2020, Oslo
oslodesignfair.no

CHRISTMAS WORLD

24-28/1 2020, Frankfurt,
christmasworld.messefrankfurt.com

SPIELWARENMESSE

29/1-2/2 2020, Nürnberg
www.spielwarenmesse.de

FORMLAND

30/1-2/2 2020, Herning
www.formland.dk

SPRING FAIR

2-6/2 2020, Birmingham
www.springfair.com

AMBIENTE

7-11/2 2020, Frankfurt
ambiente.messefrankfurt.com

TENDENCE

4-6/7 2020, Frankfurt
tendence.messefrankfurt.com

TRENDSET

11-13/7 2020, München
trendset.de

NORDSTIL

25-27/7 2020, Hamburg
nordstil.messefrankfurt.com

TREND O FORM

10-12/8 2020, Göteborg
trendoform.se

FORMLAND

13-16/8 2020, Herning
www.formland.dk

FORMEX

18-21/8 2020, Stockholm
Formex.se

OSLO DESIGN FAIR

26-28/9 2020, Oslo
oslodesignfair.no

AUTUMN FAIR

6-9/9 2020, Birmingham
www.autumnfair.com

KIND UND JUGEND

17-20/9 2020, Köln
www.kindundjugend.de

MAISON&OBJET

4-8/9 2020, Paris
www.maison-objet.com

Personalfest, julfest och julbord för anställda

Julfest med jobbet, denna härliga tillställning. Visste ni att måltider som julbord är en skattefri förmån för de anställda? Så länge det är intern representation, så klart. Samma regler angående avdrag gäller för julbord som för andra typer av personalfester, till exempel att avdraget får ske högst två gånger per år.

HUR BLIR JAG MEDLEM I PUFF?

Gå till vår hemsida puff.se klicka på BLI MEDLEM och sedan på länken längst ner på sidan "Klicka här för att ansöka om medlemskap", fyll i formuläret och klicka på "skicka". Vi behandlar normalt din ansökan inom någon dag.

VEM KAN BLI MEDLEM I PUFF?

För att bli medlem i Presentgrossister-nas Företagarförening PUFF skall ni vara ett svensktregistrerat företag, med säte i Sverige. Företaget ska verka som grossist, distributör eller tillverkare inom present-, interiör-, lek & barn-, delikatess-, blomster- och design-

branschen och företrädesvis sälja till återförsäljare. Butiker och e-handelsföretag som riktar sig till konsumenter kan inte bli medlemmar i PUFF. Har du några frågor om de olika avtalen vi har så är du välkommen att ringa oss.

Du kan när som helst avsluta ditt medlemskap i PUFF. Det löper på kalenderårsbasis och för att avsluta medlemskapet behöver du bara skicka ett e-post till info@puff.se med din uppsägning.

Om medlemskapet avslutas sker ingen återbetalning av inträdesavgift eller medlems- och serviceavgift.



PRISER FÖR MEDLEMSKAP I PUFF 2020

5 000 kronor exklusive moms = en inträdesavgift som är en engångskostnad.

762 kronor exklusive moms = serviceavgift.

50 kronor = medlemsavgift.

Medlems- och serviceavgift löper på kalenderår.

Lär känna styrelsen

Magnus Lundh

STYRELSELEDAMOT I PUFF

Magnus tar sig tid för en intervju under tågresan hem till Arbrå efter några intensiva dagar i Stockholm. Kundbesök och styrelsemöte har gett mycket att tänka på, och på hemmaplan är det full fart inför jul.

Han driver te- och kryddgrossisten Aftak sedan drygt 15 år och har sett branschen förändras under tiden. Han anser att styrelsearbetet är viktigare än någonsin, men också väldigt roligt och intressant.

– En stor del av arbetet är att skapa bra samarbeten och förmånliga avtal för våra medlemmar med partners som DHL, Stockholmsmässan, försäkringsmäklare och andra.

Det är också viktigt att hålla koll på trender för att kunna förmedla insikter om branschens utveckling och på så sätt hjälpa medlemmarna att fatta rätt beslut, så att de kan serva sina kunder på bästa sätt.

– Det blåser åt alla håll och kanter just nu, säger han.

BUTIKSDÖDEN

Butiksdöden drar fram, många av de mindre enskilda presentbutikerna som handlat av grossisterna lägger ner, medan andra är starka och lönsamma. Trösklarna för att starta butik har varit ganska låga, och han har sett att många saknar både kunskap och kapital för att bygga en attraktiv butik.

– Det gäller att veta vad man håller på med. Det kräver kapital, marknads-kännedom och insikt att bygga sortimentet på vad kunderna efterfrågar, men samtidigt föra in tillräckligt mycket nytt för att skapa förnyelse och fräschör i butiken. Det är en känslig balans mellan kundernas smak och butiksägarens, säger han. Han har sett många erfarna inköpare i aktion på mässor – hur de snabbt sällar ut vad som kan vara intressant i butiksmixen.

– Det blir inga konstiga impulsköp. Han framhåller också att det i dagens värld är viktigt att butiken håller öppet när kunden vill handla:

– E-handeln tar väldigt mycket, och om kunden möts av en stängd butiksdörr är det enkelt att i stället hitta det man behöver på nätet, säger han.

Han menar att presentbutiker behöver underlätta så mycket som möjligt för stressade och osäkra kunder:

– Många kommer in därför att de är i ett lite desperat behov av lämplig present. Det är tacksamt att då ha färdigpaketerade presenter. Det blir en snabbare problemlösning än om kunden skulle beställa på nätet, säger han. Trevlig och erfaren butikspersonal som vet vad som brukar uppskattas inger trygghet.

E-HANDEL

E-handeln har också förändrat dynamiken mellan grossist och butik.

– Förr lades order under loppet av en normal arbetsvecka. I dag görs inköpen på nätet – order läggs ofta sent på kvällarna, gärna på söndagen. Många kunder träffar vi kanske bara vid enstaka tillfällen på mässor. Butiksgare som vant sig vid att e-handla som privatpersoner vill göra sina inköp hos grossisten lika enkelt, framhåller han. Han har också sett en tydlig trend mot ekologiskt, närproducerat och hållbart.

– Vi ser en tydlig ökning på ekologiskt te, kaffe och kryddor men också på att tillbehören, som teslar och serviser ska vara hållbart producerade.

En annan trend är att slutkonsumenterna inte längre vill köpa så mycket nya prylar, utan ser efter hemma i skåpen om det finns något att återanvända.

En eventuellt kommande lågkonjunktur oroar inte. Tvärtom:



– När köpkraften minskar och människor inte har råd att köpa kapitalvaror vill de gärna ändå unna sig något litet. Det gynnar delikatesshandeln. I stället för en ny soffa och kuddar kan det bli en god chokladbit och ett gott te.

Våra avtal

En kort sammanfattning av alla PUFF:s avtal med olika leverantörer.

På vår hemsida finns ett medlemslogin för att ni som medlemmar enkelt skall hitta information om våra avtal. Här redovisar vi komplett och uppdaterat material om varje avtal. Här finns i de flesta fall prislistor, informationsmaterial, kontaktuppgifter och kontaktformulär för till exempel en ansökan om kundnummer.

Gå till puff.se, logga in genom att klicka på MEDLEMSLOGIN uppe till höger, klicka sedan på AVTALSPARTNER och sedan på företaget vi har avtal med. Saknar ni användaruppgifter klickar ni på GLÖMT LÖSENORD och skriver in e-postadressen som våra nyhetsbrev skickas till och klickar på SKICKA så får ni omgående användaruppgifter per e-post. Om något är oklart eller ni vill ha råd om vilket som passar er bäst är ni alltid välkomna att ringa till PUFF.

TRANSPORTER

DHL Freight

Lastbilstransporter av gods inrikes och utrikes inom Europa. Inrikes till företag: paket, pallgods samt stycke- och partigods. Inrikes till privatpersoner: paket som levereras till utlämningsställen och stora hemleveranser till privatpersoner. Utrikes till företag finns både paket och pallgods per lastbil. Utrikes till privatpersoner finns paketleveranser till nästan alla länder i Europa via lastbil. VIP-kundtjänst för PUFF-medlemmar 0771-18 18 13.

DHL Express

Paketsändningar med lastbil inom Europa, lämpligt att använda upp till cirka 70-100 kilo. Kurirtransporter dörr till dörr över hela världen, lämpligt för sändningar upp till ca 70-100 kilo. Inrikes expresstransporter av paketsändningar. DHL express hanterar även så kallade 3-parts-sändningar. Till exempel ett paket går från din leverantör i Kina direkt till din kund i Norge men faktura skickas till dig när ditt kundnummer används.

UPS

Utrikes pakettransporter. Kurirtransporter över hela världen (lämpligt upp till ca 70-100 kilo).

Inom Europa även lastbilstransporter av paketsändningar (lämpligt upp till 150 kilo). Även hantering av paketsändningar till privatpersoner till vissa länder där paketen kan hämtas på lokala utlämningsställen (Access Point).

Dachser

Lastbilstransporter av gods på pall till och från Europa inklusive Skandinavien. Från ½ pall upp till 16 kubikmeter eller 7 höga EUR-pallar. För större sändningar (partigods) gäller det att begära in offert för att få ett bättre pris.

Gotship Logistics

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

ITS

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

Toll

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

MÄSSOR

FORMEX -mässan

För att få ta del av de förmåner PUFF har förhandlat fram måste ni boka ett så kallat "Formex-abonnemang för PUFF-medlemmar". Förmånerna är då: ett gratis första 240V eluttag, fri transport på mässan av mässgods som ankommer med lastbil (in till er monter före mässan och vid mässans slut ut till väntande lastbil), fri tomgodsförvaring under mässdagarna samt ett antal fribiljetter kopplat till er monters storlek. Notera att om ni redan har ett avtal med Formex ändras detta inte automatiskt när ni blir medlemmar i PUFF utan ett nytt avtal med Formex måste tecknas för att få tillgång till förmånerna. Denna ändring måste ni göra själva med Formex/Stockholmsmässan. För PUFF-medlemmar som inte bokar ett abonnemang finns inga förmåner.

BRANSCHTIDNING

Designbase

Ett samarbete för annonser och exponering i Designbase svenska branschtidning och webbsite.

DISTRIBUTION AV KATALOG-MATERIAL mm.

Portomus

Specialister på att ordna distribution av katalogmaterial och liknande massutskick till mottagare i hela världen. De ombesörjer även adressetikettering.

HOTELL

Scandic Hotels

Avtal på hotellrum hos Scandic i Sverige som ger 10 % rabatt på normalt Flexpris. I Norge, Danmark och Finland får man 8 procent rabatt. Konferenser i Sverige på mer än 10 personer ger 10 procent rabatt. Bokningskod: D000031413

Scandic Talk Hotel, Älvsjö

Specialpris under Formexmässan enligt separat avtal. Se på www.puff.se genom att klicka på AVTALSPARTNER och sedan SCANDIC TALK för priser, bokningskod och mailadress för bokning.

First Hotel

Boka "Business Deal Flex" och få rabatt på ditt boende. Bokningskod: FHFBD

Hotel Express

Ett medlemskap ger dig möjlighet att boka hotellrum kort tid före ankomst och få upp till 50 procent rabatt.

INKASSO- & BEVAKNINGSTJÄNSTER

Svea Ekonomi

Inkassotjänster samt fakturaservice och factoring (reducerad årsavgift på inkasso samt på ärendeavgift).

Prioritet Inkasso

Inkassotjänst till fördelaktig kostnad, ingen årsavgift och låg ärendeavgift.

Inkasso-Kontroll

Inkassotjänster utan årsavgift och utan ärendeavgift.

FÖRSÄKRINGAR

Söderberg & Partners

Med våra försäkringsmäklare har vi tagit fram konkurrenskraftiga Företagsförsäkringar (vi erbjuder en basversion och en komplett version som inkluderar bl.a. en mässförsäkring som gäller i hela världen). Vi erbjuder en transportförsäkring med mycket bra villkor. Vår sjukvårdsförsäkring är ett prisvärt alternativ som ger dig snabb vård. I medlemskapet ingår

dessutom en Tjänstereseförsäkring som omfattar samtliga anställda i företaget då de reser i företagets ärende, tjänstereseförsäkringen gäller i hela världen (utom för speciellt oroliga områden men krigsliknande förhållanden).

KREDITUPPLYSNINGAR

Soliditet – Bisnode Credits

PUFFs medlemmar får här obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder. De kunder som är aktiebolag kan dessutom kostnadsfritt läggas på bevakning så att man automatiskt får besked per e-post om företagets ekonomiska situation ändras. Dessutom kan man kostnadsfritt ta totalt 100 kreditupplysningar per 12-månadersperiod på kunder i Norge, Danmark och Finland.

Du tar kreditupplysningar själv genom att logga in på Soliditets hemsida, det vill säga du får svaret på om kunden är kreditvärdig eller ej på några sekunder.

KREDITFÖRSÄKRING

Euler Hermes

Försäkra företaget mot kreditförluster på samtliga fakturor i nästan hela världen. Med försäkringen har du automatiskt en täckning på 60 procent av fakturavärdet. Genom en kontroll av kunden i Euler Hermes system kan du höja detta värde till 90 procent av fakturabeloppet.

ID-KAPNINGSSKYDD

Bisnode

Skydda dig och dina anställda samt företaget mot en kapad identitet. Detta är en tjänst som ingår i medlemskapet i PUFF och som du kan använda kostnadsfritt. Fyll i blanketten med ditt och dina anställdas uppgifter och skicka in den till Bisnode. Inom någon dag har du det bästa skyddet mot ID-kapning av din identitet som marknaden erbjuder. Du får besked per SMS och per e-post i samma ögonblick som någon tar en kreditupplysning eller gör en ändring på din person. Genom en App i din telefon kan du direkt se vem eller vad som söks på ditt personnummer.

IT & DATA

Bravomedia

Bravomedia är ett företag som specialiserat sig på att erbjuda lösningar för

E-handel, webbplats, sökmotoroptimering, digital produktion, annonsering, trycksaker och profilarbete.

Grossist.se

Grossist.se är Sveriges enda nischade och rikstäckande marknadsplats för grossister och återförsäljare på nätet. Här kan du optimera sökningen efter dina produkter på internet.

Optimizers – App4sales

Optimizers har en APP, App4Sales, som kopplas till ditt ordersystem. Du kan göra order i din surfplatta/smartphone på mässan och överföra dem direkt till ordersystemet i datorn på kontoret. Surfplattan kan även kopplas till en läspenna för att lättare hitta produkten.

Specter

Specter erbjuder ett webbaserat affärssystem med mobil orderläggning i till exempel surfplattan eller mobilen. Systemet kan startas som ett litet system och sedan byggas på med olika moduler efter hand som ert behov att automatisera ökar. Går även att koppla ihop med App4sales.

Starweb

Ett företag inom IT som specialiserat sig på E-handelslösningar. Starweb är en helhetsleverantör för grossister som behöver en e-handelsplattform för B2B och B2C e-handel med automatiserad bokföring, logistik och betalsett.

Visma SPCS

Erbjuder rabatt på vissa av sina programvaror för det mindre företaget.

KONTORSMATERIAL

AllOffice

Ett brett sortiment kontorsvaror som du behöver på kontoret eller på lagret. 33 procent rabatt på ordinarie listpriser till PUFF-medlem. Nettopriser på kopieringspapper, pärmar, bläckpatroner och toner samt en del förpackningsmaterial. Snabba leveranser, alltid fraktfritt.

Carepa

Ett komplett sortiment med kontorsmaterial, färgpatroner, städmaterial, emballage, engångsartiklar och mycket mer. Allt detta till mycket konkurrenskraftiga samt fraktfria leveranser. Carepa lovar dig som kund: Rätt pris direkt, Brett sortiment, Valfungerande logistik, Kunngit personal.

EMBALLAGEMATERIAL

Antalis AB

Erbjuder allt inom transportemballage, wellpapplådor och förpackningsmaterial.

LAGER- OCH KONTORSUTRUSTNING

Witre AB

All utrustning för lager och kontor, rabatt på 7 procent och låg fraktfri gräns om 1 500 kr.

KORTBETALNINGAR

Onslip AB

Betalningslösningar, kortterminaler och kassaregister, både fasta och mobila.

JURIDISK HJÄLP

Gullikssons Advokatbyrå i Malmö.

Kombinerad jurist- och patentbyrå med specialisering på immaterialrätt och närliggande områden som upphovsrätt, märkesskydd etc. De är även aktiva inom all form av företagsjuridik. PUFF-medlem erhåller 30 minuters gratis telefonkonsultation.

DRIVMEDEL

Circle K

Erbjuder rabatt på drivmedel till medlemmar genom Företagskort eller Privatkort.

MALLAR till avtal

Vi har mallar för agenturavtal (på svenska och engelska) distributörsavtal, leveransvillkor, tillverkningsavtal och en friskrivningsklausul på engelska. Alla avtal med den senaste uppdateringen finns tillgängliga på vår hemsida puff.se. Logga in genom att klicka på MEDLEMSLOGIN uppe till höger. Logga in, klicka på rubriken AVTALSPARTNER så kommer alla företagen upp i bokstavsordning. Här kan du sedan klicka på det som intresserar dig och få fram alla detaljer om avtalen.

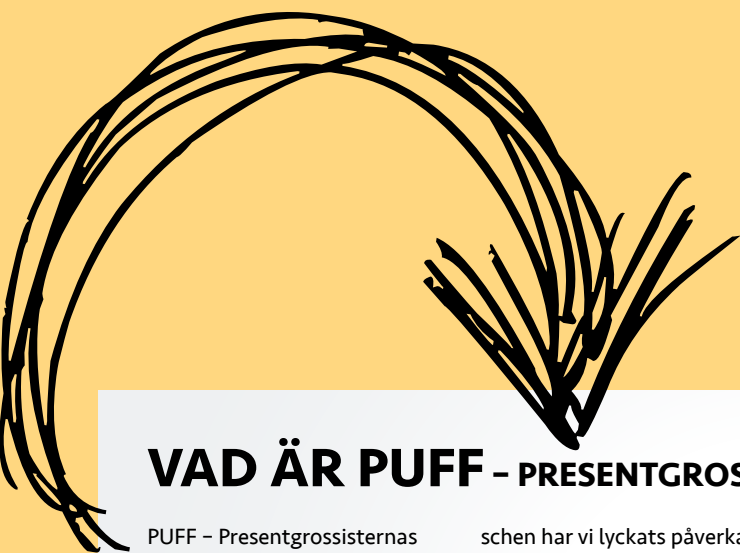
RETURADDRESS:

PUFF
Box 127
235 22 Vellinge

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Postoperatör Mailworld 126 08 Stockholm



VAD ÄR PUFF – PRESENTGROSSISTERNA FÖRETAGARFÖRENING

PUFF – Presentgrossisternas Företagarförening riktar sig till svenska grossister, distributörer och tillverkare inom produktområdena present-, interiör-, heminredning, kök och det dukade bordet, konstblommor och krukor, barn och leksaker, godis och delikatesser och designbranschen. Våra medlemmar säljer i huvudsak till butiker och återförsäljare. Föreningen bildades 1989 och har stadigt växt till sin nuvarande storlek med drygt 950 medlemmar. Som en betydande part i bran-

schen har vi lyckats påverka vår gemensamma omgivning till medlemmarnas fördel. PUFF är en branschorganisation som med stor enighet uppnår tyngd, styrka och status. I slutet av 1993 bildade PUFF ett av föreningen helägt aktiebolag, PUFF AB, som är det rörelse-drivande bolaget.

MEDLEMSFÖRMÅNER FÖR DITT FÖRETAG

Du har tillgång till att ta obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder och ett begränsat antal upplysningar

per år på kunder i Norge, Danmark samt Finland, och kan kontrollera dina befintliga och nya kunder direkt på nätet. Du har tillgång till flera avtal som gör din vardag lättare och billigare till exempel inrikes- och utrikestransportavtal för paket- och pallsändningar, kurirtransporter av paket samt containertransporter. Om du ställer ut på Formex-mässan har vi skapat ett avtal med mässan som ger dig som PUFF-medlem fördelar och besparingar. I medlemskapet ingår även en tjänsterese-

försäkring som inkluderar medlemsföretagets samtliga anställda då de reser i företags uppdrag. Försäkringen gäller i hela världen utom i krigsområden.

PUFFS HEMSIDA

Dessutom finns puff.se, där vi arbetar aktivt med att exponera alla medlemsföretag. Butiker kan under rubriken Medlemsföretag göra produktsökning och får då information om vilka medlemmar som har produkten de söker med i sin beskrivning.