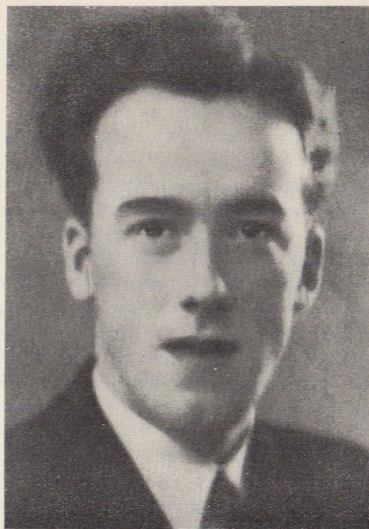


Einar Dahlgren —

en duktig medarbetare
i Härelds ombudskår.



Det stod icke rätt till i den lilla idylliska pepparkaksstaden Kungälv. Orten var ju typiskt industribetonad med en sport- och reseffektfabrik på 1,200 man, en kexfabrik på 300 man och ett glasbruk på 200 man. Trots detta nådde vårt ombud 600 Hasselgren endast obetydliga resultat.

Detta var ett förhållande, som vår organisationschef "A. R." (Ericsson) ingalunda kunde fördraga. Förty och emedan avbröt han plötsligen sin tillfälliga vistelse i Göteborg och reste över till Kungälv. Nu skulle det bli andra ordningar av!

600 Hasselgren blev givetvis mycket förlägen. Det var dock absolut omöjligt att nå några ordentliga resultat på Kungälv. Det var så svårt och motgjort på alla sätt. Vi kunde sätta till vem vi ville, så skulle det gå likadant.

— Känner inte hr Hasselgren till någon annan lämplig person?

— Jo, det skulle i så fall vara Dahlgren, platsens tidningsförsäljare. Men säkert kommer det icke att gå bättre för honom.

— Det ska vi bli två om, dekreterade herr Ericsson, varefter bud avsändes till herr Einar Dahlgren.

Denne kom, hörde herr Ericssons föredrag om Härelds-agenturens obestridda och mångahanda fördelar och tecknade kontrakt. Så blev följaktligen nr 634 Einar Dahlgren, född den 12 juni 1912, anställd såsom medarbetare i Härelds ombudskår. — Men inte trodde jag, att jag skulle lyckas, där Hasselgren gått bet! förklarade herr Dahlgren vid sitt besök hos oss helt nyligen. Vi återge här nedan den intervju med

den unge, framåtsträvande mannen, som avhölls med honom under nämnda visit i Örebro.

— Nå, herr Dahlgren, hur bär Ni Er åt för att anskaffa kunder? Ni har ju numera icke mindre än 295 kunder.

— Jo, det är enkelt nog. Jag får dem allesammans genom rekommendationer. Min första rekommendation fick jag genom herr Hasselgren, som hade agenturen före mig. Han hänvisade mig till en fröken Ludvigsson. Hon köpte litet lakansväv och några andra saker. Det var min första affär. Den gick utan svårigheter. Men med nästa affär blev det värre.

— Hur så?

— Fru Hasselgren är sömmerska till yrket. Jag tog tillfället i akt att lära mig måttagningen av henne, men inte vet jag, hur vi bar oss åt, ty när jag sedan tog mått på en damkappa, så blev den 20—30 cm. för vid.

— Det var hemskt! Hur blev den saken upplärd då?

— Jag fick en ny kappa åt kunden, och den passade bättre, ty jag tog andra mått. — Nästa affär minns jag också mycket väl. Det var då, jag fick upp ögonen för de stora möjligheter, som Er agentur erbjuder. Jag rekvirerade hem en kostym till en kund och fick både beröm och tack för affären. Det satte fart i mig, och sedan dess har det gått som en dans att skaffa kunder. I fredags t. ex. fick jag icke mindre än 16 rekommendationer, när jag var ute och inkasserade.

— Blev det några affärer av dessa uppslag?

— Om det blev! Fastän det blir ju ömsom vin och ömsom vatten. Hos en kund fick jag sitta i tre tim-

mar och resonera affärer, och resultatet blev en order på 20 kronor. Jag såg dock lika glad ut i alla fall, ty en annan gång kanske ordern blir större. Kunderna hinna knappast avsluta en order, förrän de börja planera sin nästa beställning.

— Hur går det med reglerna för tilläggsorder i sådana fall?

— Jo, jag fordrar klart och tydligt redan från första början, att kunderna skola betala minst hälften av orderna, innan de få beställa något nytt. Och det verkar alldeles utmärkt på inkassot; kundernas intresse att få varor och mitt intresse att få fram inkasseringen mötas på just den punkten. Och då är ju allting gott och väl. Jag har t. ex. en kund, som köpte en kostym för några veckor sedan. Han betalade 30 kr. på 14 dagar för att få sin order halvbetalad, så att han kunde få ut en överrock. Tilläggsorderna driva fram inkasseringen, om man sköter saken rätt!

— Ja, det var en praktisk och utmärkt synpunkt på den frågan. Hur har herr Dahlgren ordnat sina affärer i övrigt?

— Jag tror på samma sätt som alla andra ombud. Jag bär ut varorna till kunderna. Bokför all försäljning i en bok. Jag skall tala om, att det är intressant att följa utvecklingen i den boken.

— Säljer herr Dahlgren mycket varor kontant?

— Ungefär 20 % säljer jag kontant, och jag är glad för varje kontantaffär, som jag får igenom, ty det är givetvis de lättaste orderna.

— Begär kunderna att få pruta på sina varor, när herr Dahlgren gör affärer med dem?

— Nej, praktiskt taget aldrig! Det är klart, att börjar man pruta med kunderna, då får man hålla på. Kunderna ha ju inga hemligheter för varandra. Det skulle sprida sig som en löpeld, om jag slog av på orderna.

— Och inga andra eftergifter heller?

— Tja, någon gång brukar jag ju skänka efter restbeloppet, om det ej är för stort, såsom kassarabatt åt en kund, som skött sig fint med inbetalningarna, eller om jag händelsevis fått någon alldeles extra fin rekommendation. Men det blir bara obetydliga belopp.

— Men nu skall herr Dahlgren tala om för oss, hur Ni bär Eder åt för att hålla inkasseringen så högt, som Ni gjort under den tid, Ni arbetat som ombud.

— Det är ett mycket enkelt knep. Bara arbeta, bara arbeta! Man får aldrig ge sig, när det gäller att hålla efter en trög kund. Jag såg t. ex. en svår kund, som vek av in i en portgång, när jag mötte honom. Förmodligen såg kunden mig, och ville smita undan. Men jag placerade mig helt enkelt som vakt utanför porten för att vänta ut kunden. Han såg litet förlägen ut, när jag tog emot honom, men betalt fick jag och det var ju huvudsaken.

— Har herr Dahlgren många sådana svåra kunder?
— Nej, lyckligtvis. Jag ser mig för vid kundvalet, ty eljest skulle det gå alldeles galet.

— Hur går Ni till väga?

— Många kunder känner jag igen, därför att jag samtidigt med agenturen för Hårold är tidningsförsäljare. Jag har en 5—600 tidningsköpare. Jag går utdelningsronden varje morgon med början klockan 5. För varje vecka uppbär jag prenumerationsavgiften, som varierar från 40—50 öre. Kan inte kunderna punktligt betala detta belopp, så duger de ej heller för andra krediter.

— Men en sådan flyktig bedömning räcker väl inte alla gånger?

— Alldeles riktigt. När jag är tveksam så vänder jag mig till fabrikerna och frågar förmännen eller avlöningskamreraren, eller speceributiken och mjölkbutiken. På det sättet får man lätt reda på om en person brukar krängla eller icke med sina utbetalningar. Och kränglar han vid ett tillfälle, så gör han det absolut säkert om han får kredit från oss. Skulle man följaktligen sälja till alla, så skulle det gå galet på kort tid.

— Har herr Dahlgren sett något exempel på den saken?

— Jo, vi hade t. ex. en representant för Ulricehamns Textilindustri i Kungälv. Han sålde till höger och vänster och skaffade sina kunder på kaféerna och var som helst. Visst nådde han finfina försäljningsresultat, 70—80,000 på ett år, men så gjorde också firman konkurs. Nej, så får man naturligtvis inte bära sig åt. Ärliga och riktiga arbetsmetoder är det enda, som håller i längden.

— Uppstår det aldrig några kontroverser med kunderna under inkassobesöken?

— Nej, jag kommer alldeles utmärkt överens med kunderna, trots att jag icke är enbart snäll, utan dess-
emellan också sträng mot kunderna, om inbetalningarna icke gå regelbundet. Mina bästa kunder äro damerna, de äro mycket lätthanterliga — och det skall dom ju vara!, tillägger herr Dahlgren med en tjuvpojsaktig glimt i ögat.

Så föll samtalet med herr Einar Dahlgren, när han var på besök i Örebro. Herr Dahlgren är, som redan nämnts en ung man på 25 år med ett stillsamt och sympatiskt sätt. Innan herr Dahlgren blev anställd hos Hårold hade han som yrke att distribuera tidningarna på sin hemort, Kungälv. Han ägde således icke någon särskild affärsutbildning. Däremot besitter han en berömvärd målmedvetenhet. När det gick upp för herr Dahlgren, att det var något att göra av vår agentur, då var hans beslut fattat. Han skulle framåt, och han gick också framåt mot ett utmärkt resultat, vilket följande resultat tydligt utvisar. Heder åt en sådan medarbetare!

634 Einar Dahlgrens resultat:

Månad	1936			1937		
	Försälj- ning	Inkasso	%	Försälj- ning	Inkasso	%
Jan.	214: —	789: 82	91	782: —	2,848: 16	106
Febr.	643: —	754: 06	92	1,852: —	3,459: 79	108
Mars	2,924: —	748: 99	92	3,514: —	2,400: 01	95
April	3,625: —	775: 78	90	8,260: —	1,871: 19	95
Maj	3,284: —	1,398: 95	94	4,680: —	1,983: 75	97
Juni	2,557: —			3,089: —		
Juli	1,069: —	1,173: 48	102	1,844: —	4,021: 22	102
Aug.	2,364: —	1,743: 79	101	2,505: —	2,749: 51	101
Sept.	5,386: —	1,876: 17	107	4,950: —	3,055: 41	102
Okt.	5,428: —	2,381: 42	107	9,032: —	2,444: 19	97
Nov.	4,132: —				2,349: 98	94
Dec.	3,791: —	3,010: 56	114	*	**	
S:a Kr.	35,417: —	14,653: —		45,703: —	27,183: 81	

* Dec.-resultatet ännu ej känt. ** 634:s redovisning den 16 dec. uppgick till kr. 5,243:70 incl. lösen.