



LEEULANDER 2022

UITSIG VAN BO

Please send your news to leeulander@swartland.co.za

Boodskap van ons HUB

Swartlanders,

Die jaar het afgeskop met 'n knal; almal is besig om die groot Swartland masjien aan die gang te hou met al die nuwe afdelings wat by gekom het. Saam met die nuwe afdelings het daar baie uitdagings opgeduik om alles van die grond af te kry. Ons is besig om die kinkels in die kables uitgestryk te kry en ons vra almal vir hul samewerking en geduld terwyl alles in plek val.

Terwyl ons hier op eie bodem uitdagings het is die wêreld in rep-en-roer oor die oorlog wat tussen Rusland en Ukraiëne uitspeel, veral oor die implikasies wat dit vir die wêreld se ekonomieë inhou. Ons kan almal al klaar

dit voel met die brandstof pryse wat besig is om die hoogte in te skiet.

Hierdie jaar gaan met sy eie unieke uitdagings kom, maar dit gaan afhang hoe ons dit as 'n span aanpak om heel aan die anderkant uit te kom.

In die woorde van Steve Jobs

"Your work is going to fill a large part of your life, and the only way to be truly satisfied is to do what you believe is great work and the only way to do great work is to love what you do."

Kom ons almal staanvas en bly saam bou aan die sukses van Swartland.

Groete



BOSKOR NUUS

Boskor word 60

Op 23 Maart 1962 het Mnr. PO Sauer, Minister van Lande, Bosbou en Openbare Werke die saagmeul in die Tsitsikamma in werking gestel, wat daardie jaar R1.5 miljoen gekos het. Mnr. Lars Dahman,

besturende direkteur van die Sweedse firma wat die masjinerie van die nuwe saagmeul vervaardig het, het spesiaal uit Swede gekom om die openingsplegtigheid by te woon.

Met die opening is daar 'n gedenkplaat onthul, wat vandag in Boskor se ontvangs te siene is. Baie geluk met julle 60ste verjaarsdag, Boskor. Hoop daar is nog vele meer vir die toekoms.



New COL products

Ready-to-assemble
Picnic Bench

Pine Dowels



ONLY
AVAILABLE ON
takealot.com



Mnr. PO Sauer, Mnr. PO Sauer, Minister van Lande, Bosbou en Openbare Werke.

New Retail Sales Department

The sales team has recently embarked on a journey of change and opportunity. Over the last few months, the team was exposed to theory and processes in the OpsLogik Flocution workshops. The next stage is implementing and putting structures and processes to support these changes. The sales team have started our roll out process with urgency and purpose and we are excited about the new learning and experiences we will be exposed to over the next few months. The success and reward that awaits us lies in our tenacity to stick to the new mode of operation, get our customers to adopt the new processes and the entire Swartland business to support us. Growth is uncomfortable, only because we have never been here before.

Customer Service News

The current sales redesign project, aimed at improving our ability to service our customers has led to a dramatic change within the customer service department. With tasks orientated teams now looking after specific needs of our customers, our aim is to minimize the time customers wait for assistance and feedback and to improve the entire customer experience. Our goal is to deliver outstanding service, simplified processes and more accurate feedback loops back to our customer. The road to deliver the ideal service is filled with lessons and challenges, but we are committed to the company's vision of delivering world class service and ensuring the brand grows from strength to strength. Here's to the next 70 years of building quality.

LET'S GET SOCIAL

Some of the latest DIY projects from our influencers



New Site Sales Department

Baie opwindende tye in die vekope afdeling is tans aan die gebeur. Daar is nou 'n nasionale verkoopsbestuurder (Dirk Kotze) vir die kontrakteurs kanaal aangewys met 12 verkoopspersoneel wat slegs op kontrakteurs gaan fokus. Daar is 4 personeel wat op Gauteng gaan fokus, 4 vir die Wes-Kaap, 2 vir KZN en 2 vir die Suid-Kaap. Behalwe vir die nuwe verkoopsstruktuur is ons ook tans besig om n nuwe "FLOCUTION" model te implimiteer, wat n totale nuwe werksmetode gaan verg. Die Flocution model is baie gebaseer op die vloei beginsels van vervaardigingsaanlegte wat ons



We bid farewell to Jennifer Blackbeard

bottelnekke in verkope moet verwyder. Daar lê baie uitdagings voor ons om nou n nuwe verkoopsmasjien te bou maar ons glo die eindresultaat sal baie voordelig wees vir die verkope van ons produkte. Die sukses van die nuwe struktuur en werkswyse gaan die totale ondersteuning van al Swartland se afdelings behels om bostaande kliente diens te verseker.

Kenzo se slot reserwes lyk goed



Roswill Balie (1.98m), Jarrad Wylie (1.96m), Kevin Mahlambo (1.98m), Donovan van Reenen (1.90m)

PLEASE SEND YOUR NEWS TO: leeulander@swartland.co.za

BUCO Expo at Century City



We are constantly growing! We welcome all new employees to the pride!



Swartland supplies new development

This is House Cobus, Salt Rock. All the windows and doors on the property was done using KENZO.



New KAYO aluminium doors



KDGLA



KDFGA



KDGLC



KDHGC



KDHGA



KDPC



KDHG



KDFG

New KAYO funky doors



PRBMALIO



PRGMALIO



PRWMALIO

Swartland Sales and Marketing Xmas Party



Boskor Xmas Party



Moorreesburg Funksie

