

CONVENIENCE RETAIL AWARDS

Så gör "Svenne på macken" för att förbättra lönsamheten

En etablerad kedja som ger förutsättningarna. En kreativ och kompetent franchisetagare vars företag har många ben att stå på. Tydliga och högt satta mål och ett bonussystem som får personalen att engagera sig utöver det vanliga.

På Statoil Sannarp, eller hos "Svenne på macken" som Halmstadsborna säger, står det definitivt inte stilla. Han både utvecklar och optimerar sin butik, sin personal och sitt resultat.

Vad Sven-Olof Gudmundsson lyckats med är att förena sitt eget tydliga entreprenörskap med franchisetagarens villkor, så att rörelsen utvecklats minst sagt positivt. Det är inte självklart nämligen, man måste ju alltid förhålla sig till varandra.

Som till exempel nu för en tid sedan när han fick en idé om ett helt nytt koncept för att sälja hamburgare. Eftersom denna inte ryms inom Statoil, eller Circle K, som det numera heter, så ordnade han själv via den svenska ledningen så att man hade ett Europamöte på lagret i Sannarp och samtidigt kunde titta på hans konceptidéer.

Den här stationen byggdes av BP 1972, övertogs av Statoil drygt 20 år senare och blev Svenne Gudmundssons skötebarn 1996.

- Jag ville verkligen prova att omsätta mina förvärvade kunskaper i praktiken. Och när det då dök upp en intressant station i min hemstad, då tog jag chansen.

Branschveteran

Han har jobbat i branschen i 37 år; 17 år i oljebolagstjänst som stationschef, som Areacontroller, med butikskoncept och som ansvarig för bolagsdrift på Q8. Han var aktiv i 17 år inom Statoils köpmannaförening och numera i sin egen branschorganisation. Sedan åtta tillbaka är han också ordförande i Svensk Bensinhandel. Han sitter också med i Svenskt Näringslivs SME-kommitté (små och medelstora företag)

	Statoil MasterCard	Statoil Betalkort	Anslut ditt eget bank- eller betalkort*
• 0 kr i årsavgift.	●	●	●
• 25 öre/liter rabatt i 3 månader. Därefter 15 öre/liter i rabatt.	●	●	●
• Var 6:e kopp kaffe på köpet.	●	●	●
• Var 6:e biltvätt på köpet.	●	●	●
• Månadserbjudanden i butik.	●	●	●
• Erbjudanden från externa leverantörer.	●	●	●
• Färre kort i plånboken.	●	●	●
• Alla inköp på en faktura.	●	●	●
• Bonus på alla köp.	●	●	●

Tummen upp för Sven-Olof Gudmundssons bonussystem som fram till 2020 ska ha förbättrat rörelsens lönsamhet så man år 2020 når en vinst på två miljoner kronor.

och är numera även vice ordförande i Motorbranschens Arbetsgivareförbund samt ledamot i Transportföretagen och Svenskt Näringslivs styrelse.

Spara för framtiden

Det egna systemet för lönsamhetskontroll har sin grund i att han helt enkelt ville se till att tjäna pengar för att så småningom bli vad han kallar "BMI-pensionär".

- När jag vill trappa ner på jobbet så ska jag kunna göra det utan att behöva oroa mig för ekonomin. De första tre åren här på macken jobbade jag i princip nästan jämt och det var ändå problem med lönsamheten. Jag var tvungen att skaffa mig tid att kunna utveckla och det var då jag började engagera mig i olika nätverk. Efter tre år så kunde jag se att vi var på väg åt rätt håll.

Alla heltidsanställda

Och nu kommer vi till bonuslöneprogrammet. Alla heltidsanställda på Statoil Sannarp är med i den ledningsgrupp som Svenne konstruerat med olika ansvarsområden för olika personer. Och han är helt öppen med alla om allt som har med företaget att göra.

Tillsammans sätter man upp mål och när dessa uppnås så får idag butikschefen 58 000 kronor, ekonomichefen och försäljningschefen 10 000 kronor vardera, ansvarig för tvätt och släputhyrning samt ansvarig för biluthyrning och egenkontroll 20 000 vardera, ansvarig för snabbmat och kaffe 15 000 kronor och ansvarig för Home Entertainment och Musik 5 000 kronor. Under förra året betalade han ut totalt 138 000 kronor och trots att det tillkommer sociala avgifter på detta så får han tre gånger så mycket tillbaka!

Hur går detta till?

- Enkel psykologi och matematik. Vi säljer mer tack vare att de ansvariga ser möjligheten att tjäna mer.

Hur ser då utvecklingen ut?

När det gäller drivmedel så är tillväxten noll. Men man håller volymen och det anses i den här branschen bra. Biltvätt har tappat på grund av stenhård konkurrens under senare år. Släputhyrningen har låg tillväxt medan biluthyrningen ökar – dock ökar även kostnaderna för densamma.

- Butiksutvecklingskurvan pekar dock åt rätt håll. Bruttovinsten har mellan 2002 och 2015 ökat från 32,2 till 40,1 procent. Livsmedel, video, press och telefonkort minskar men kaffe och snabbmat ökar rejält, säger Svenne och berättar att just kaffet ska fördubblas fram till 2017.

- Redan nu har vi en ökning med cirka 100 000 kronor i intäkter. Snabbmaten har ökat med 350 000 kronor och detta är så klart bra. Men vårt mål är högre, nämligen två miljoner upp till 2017. Och det ska vi nå.

Det här är målen

Självklart finns det en plan. Och så här beskriver Svenne samtliga framtida mål, 2016-2020:

- Öka snabbmatsomsättningen med två miljoner – till detta har det avsatts en miljon.
- Bygga vidare på biluthyrningskonceptet. Anställa en person på heltid för detta.
- Anställa en frukost- och lunchvärdinna.
- Öppna upp dygnet runt.
- Förbereda och uppfylla Statoils krav på generationsskifte. Utbilda sonen Johan internt och kanske externt om så behövs för att ta över 2020.
- Fortsätta utveckla släputhyrningen och befästa positionen som Sveriges största.
- Nyinvestera i biltvätt detta år.

- Vi ska gå "all in" på snabbmat och kaffe, här kan vi verkligen bli bäst. Den ökade miljonen i bruttovinst är ett måste för att klara utveckling på personal och övriga kostnader. Investeringen i biltvätten ska direkt ge en tjugoprocen- tigt omsättningsökning, säger Svenne Gudmundsson och påpekar att man trots dessa stora investeringar ska göra en vinst före skatt på två miljoner kronor under åren 2017 till 2020.

- Precis i linje med min egen pensionsplanering!

Text och foto:

GUNILLA PIHLBLAD

Nordic Street Food vinnare i första officiella SM i Food Truck

"Med fingertoppskänsla för säsong, lokala råvaror och enkel uppfinningsrikedom presenteras denna läckra rätt med fräschör och elegans."

Så löd juryns vinnarmotivering i första SM i Food Truck.

Nordic Street Food från Malmö vann Sveriges första officiella SM i Food Truck på fackmässan GastroNord med sin sparrisklamma. Vinnarrätten består av grön Österlensparris, ramlökmajonnäs, sylrig vitkål och vesterhavsvost på tunnbröd från Jämtland.

- Vi är ohyggligt glada och stolta över att efter tre års fjät få ett sådant här erkännande. Vi har verkligen kämpat för att få ut bra mat på gatorna och att få skapa nordisk street food. Det här är ett fantastiskt kvitto på att vi har lyckats, säger Pernilla Elmquist och Jens

Almgren från Nordic Street Food.

På andra plats kom The Kitchen Crew och tredje platsen tilldelades Jeffreys Food Truck.

Bidragen bedömdes utifrån smak, utseende, prisvärdhet, hygien samt kvalitén på råvarorna.