

INTERVJUN

Tjejen som vet hur man går från mack till mat

Hon har jobbat stenhårt sedan hon var 14 år och gillar mötet med människor och drivs av förändringarna, av möjligheterna och av att de chanser hon tagit har gått hem.

Möt Angelica Engström på Gulf i Härnösand. Macken som haft - och har - en unik utveckling och som visat att det går alldeles utmärkt att sälja 40 000 semlor på fyra månader!

I den här intervjun handlar det bara om Angelica. Annars är vi vana vid att se och höra henne nämnas tillsammans med mamma Kristina och syster Sophie, hennes kompanjoner. Men eftersom hennes roll har blivit att "fronta" när det gäller företaget, så är det hon som är månadens convenience-profil.

Alla tre var dock med och tog emot Convenience Retail Awards för några veckor sedan. Årets bästa butik i branschen med motiveringen att ingenting är omöjligt och att utvecklingen var enastående just för att man satsat på rätt sortiment. Det vill säga det man äter och dricker.

Antog utmaning

Angelica började redan som 14-åring att jobba i en blomsterbutik. När hon var 18 kom hon till en Shellmack i Sundsvall, mamma Kristina var samtidigt distriktschef inom bolaget.

- Jag har alltid jobbat jättemycket för att jag helt enkelt älskar att jobba, säger hon och berättar att det var kul med det höga tempot på macken där hon också såg att snabbmat var värt att satsa på.

- Det tog vi med när vi antog utmaningen att köpa en av de två stationerna i Härnösand som Shell skulle sälja ut. Vår mack var nedgången men läget var bra. Potentialen var stor - här såldes knappt korv - och det gick inte att motstå. Jag ville helt enkelt bara ta tag i det



Bakom Angelica, där det nu är ett kök, var det tidigare en verkstad. En bild som säger allt. (Foto: Alltid Marknadsbyrå)

och skapa en förändring.

Detta var 2002 och det första Angelica och Kristina gjorde - efter att ha städat upp ordentligt - var att etablera sin affärsidé. Här skulle det bli fokus på högmarginalvaror. Här skulle det bli fast food och café. In med stekbord och inriktning på bake off. Vilket gav snabbt resultat.

Semlornas segertåg

Shell i Härnösand, som så småningom blev Gulf, var ute med rätt i idéer i rätt tid. Dessutom drevs en mack av tre tjejer (lillasyster kom ju också med i bilden så småningom) och bara det var ju kul. Men den första riktiga peaken kom med semlorna. Semlorna som idag gjort macken världsberömd i hela Sverige. Det var faktiskt en säljare som tipsade dem om att göra egna semlor med handvispad grädda. 20 per dag kan ni sälja, sa han. På årets fettisdag sålde de 6711!

- Det har varit helt sanslöst men vi har också haft mycket tur, säger Angelica och berättar att rykten sprider sig snabbt i en mindre stad som Härnösand.

- Så vann vi en tävling om stans bästa semla och var inte beredda på att det skulle vara kö klockan sju nästa dag. Sedan var det i gång och vi började med olika smaker, en ny varje år. När vi gjorde Nutellasemlan 2016 blev det en viral succé och året därpå lanserade 7-Eleven samma smak ...

Semmelförsäljningen ökar fortfarande. Under de fyra månader den pågick i år såldes det alltså 40 000! Att jämföra med 32 000 året innan och 25 000 år 2015.

- Helt sanslöst och så otroligt roligt. Att sälja till företag är förresten effektivt för att skapa volym.

Anställa fler

Men det handlar naturligtvis inte bara om semlor även de blivit den stora snackisen. Det handlar om mat överhuvudtaget. Att sluta med de färdiga mackorna och salladerna och börja göra egna. Att anställa en kallskänka. Att tacka ja till en förfrågan om catering till 70 personer och att lyckas så bra att det började komma fler sådana förfrågningar. Idag för övrigt det som ökar mest på stationen.

- Precis som med semlorna så började det goda ryktet sprida sig och vi hängde på, säger Angelica Engström vars företag har en speciell syn på detta med personal.

- Snacket i branschen har länge handlat om att vara så få som möjligt, att hela tiden dra ner på personal för att få bättre lönsamhet. Men vi vände på steken och funderade på hur vi skulle jobba för att kunna anställa fler. Idag är vi dubbelt så många som när vi började men har procentuellt lägre lönekostnader eftersom vi i slutänden säljer mer högmarginalprodukter. Vi har nu 14 jätteduktiga medarbetare på lönelistan och jag räknar med att vi är nästan dubbelt så många inom några år.

Det senaste som hänt på Gulf Härnösand är att man byggt om den gamla verkstaden till ett restaurangkök som har full insyn både utifrån och inifrån caféet. En utbyggnad är också planerad så att hela anläggningen ska

mer lättarbetad.

Att säga att det är det senaste är förresten en sanning med modifikation. För under denna intervju visar Angelica en ny logga som det står "Engströms Bakery & Deli" på. Ett nytt varumärke ska lanseras för att rama in de egna produkterna som säljs i butiken: Semlorna, mackorna, salladerna, cateringprodukterna, den egna sillen ...

Intuition och inspiration

Var ska det sluta? Ska ni starta fler ställen? Kan allt detta hända på en mack som oljebolaget inte ville ha kvar en gång i tiden.

- Det är just det som gör jobbet så fantastiskt kul. Jag drivs verkligen av förändringarna, av att vi gång på gång lyckas ge kunderna det de vill ha. Vi har tagit chanser och det har funkat. Förmodligen har vi bra intuition, säger Angelica som själv hämtar inspiration genom att besöka andra verksamheter.

- Det behöver inte vara i samma bransch och man behöver inte alltid åka långt bort. Att lyfta blicken räcker och den möjligheten får jag även genom mina uppdrag i EMAB:s styrelse och marknadsråd. Jag lär mig jättemycket genom att vara social i branschen.

På tal om social, så gå in och titta på Gulf Härnösand på sociala medier. Här förstod man tidigt vad sådana ska användas till och här kommunicerar man genom att ofta uppdatera och presentera kul händelser och goda nyheter.

GUNILLA PIHLBLAD

ANGELICA ENGSTRÖM

ARBETE:
Delägare i Gulf Härnösand

ÅLDER: 35 år

BOR: Härnösand

FAMILJ:
Sambo och dotter

FRITIDSINTRESSEN:
Träning, mat och vin

SENAST LÄSTA BOK:
"Störst av allt" av Malin Persson Giolito

FAVORITPLATS: Spanien

MOTTO: Det finns inga problem, det finns bara möjligheter!