



MORGANS
AFFÄRS
MANNA
SKOLA

Del I



Morgan Holmström

25 års erfarenhet från ledande befattningar, nationellt och internationellt

Officiell samarbetspartner i affärsutvecklingsfrågor med Sveriges bagare & konditorer, SBK

Var stolt över hantverket och våga ta betalt!

Konditori- och bageribranschen är het. De senaste åren har branschen enligt SCB:s restaurangindex ökat med ca 8–10 % per år. Det kan jämföras med dagligvaruhandeln som årligen ökar med ca 2–3 %. Vi ser en tydlig fikatrend och det bakas bröd eller andra bakverk var och varannan dag på TV. Trots detta brottas branschen med lönsamhetsproblem. Den genomsnittliga avkastningen i branschen ligger under 3 %.

Våga ta mer betalt!

Jag har haft förmånen att arbeta nära branschen i 3–4 år och vet att många kämpar och sliter för att få ihop sista raden. Många har det tufft i sin vardag. Då är det lätt att bli försiktig. Man vågar inte riktigt tro på kundernas betalningsvilja för hantverket och är rädd för att tappa kunder om priset blir för högt. Jag tror tvärtom att branschen har mycket att vinna på att bli lite kaxigare.

Ni har också mycket att vara kaxiga för. Stå upp för hantverket, kvaliteten och kunskapen som ligger bakom era bakverk. Det är därför ni också kan ta mer betalt. Pris är en av de starkaste signalerna vi skickar till kunderna om kvalitet.

Kunden vill ha hjälp att fatta beslut.

Prissättningen behöver göras på ett medvetet sätt. Konsumenternas priskänslighet är viktig att beakta, men min erfarenhet säger att det finns utrymme att ta mer betalt. Kan branschen bli bättre på att kommunicera mervärdena med att handla hantverksbakat i ett bageri eller ett konditori, kommer kundernas betalningsvilja att öka.

SOM KONSUMENT VILL du känna dig trygg i dina beslut och vi konsumenter vill att ni bagare förstärker våra val. Det gör ni genom att informera om hantverket och den kvalitet era produkter står för. Kanalerna för informationen kan vara kundmötet, sociala medier eller hemsidan. Och tänk på att priset är en viktig signal för kvalitet och hantverk.

Ordning och reda i verksamheten.

Grunden till ökad försäljning och lönsamhet är ordning och reda i verksamheten. Gör en budget inför kommande år. Gå igenom vad som sålde bra föregående år. Vilka trender kan du se i dina försäljnings-siffror? Ökar eller minskar de olika intäkts- och kostnadskontona? Vad tror du om nästa år? Ju mer kunskap du har desto större chans har du att påverka och utveckla affären. Förstå vad som säljer bra och vad ni tjänar pengar på!

DE ALLRA FLESTA företagare har bra kontroll på råvaru-, hyres-, och totala personalkostnader på en övergripande nivå, men saknar ofta kunskap om vilka direkta och indirekta kostnader en produkt har, det vill säga vilken tid tar det att tillverka en bulle, chokladboll eller bakelse. När du har full förståelse för vad den faktiska kostnaden är, blir det inte bara tydligare vilket konsumentpris du behöver sätta för att täcka dina kostnader, utan även hur du ska exponera produkterna.

De bästa produkterna ska ha bäst exponering.

Produkter som säljer bra och har bra marginaler skall ha den bästa exponeringen. Hjälper kunden till köpbeslut genom att sätta en liten skylt som säger exempelvis "Bagarens favoritbröd". "Bagarens favoritbröd" ska naturligtvis ha en bra marginal och då blir vi alla vinnare när vi hjälper kunden till köpbeslutet. Förstärk

kundens val i kundmötet genom att till exempel säga att brödet är nytt, att det är gott och bakat på ett visst sätt, att det innehåller en viss ingrediens eller liknande. Det skickar samtidigt ut signaler att ni är kunniga och intresserade av kunden, vilket i sin tur stärker kundupplevelsen.

Ökad försäljning och lönsamhet kräver aktivt företagande, där både små och stora möjligheter alltid måste utnyttjas och kombineras, och där nya idéer är en viktig ingrediens för att lyckas.

JAG HOPPAS DU fått inspiration och idéer av min Affärsmannaskola Del 1. Jag återkommer med Del 2 av Morgans Affärsmannaskola i nästa nummer av Inspiration & Affärsmannaskap.

Ha det gott tills dess och lycka till med utvecklingen av din verksamhet!

Morgans 4 grundtips för ökad lönsamhet.

- Våga ta betalt.
- Gör en budget och följ utvecklingen under året. Agera vid behov.
- Gör en tidsstudie i produktionen och fördela arbetskostnaden per kategori, produktgrupp, alternativt per artikel i din produktkalkyl. Det kanske inte blir 100 % rätt, men hamnar du 70–80 % rätt har du kommit långt.
- Produkter som säljer bra och har bra marginaler skall ha den bästa exponeringen. Detta kan variera både över dagen och under veckan.



Därför skriver vi så mycket om affärer.

En stor del av Sveriges bagerier och konditorier har en bristande lönsamhet. Två faktorer som påverkar lönsamheten är tillväxt och ett gott ledarskap. En ingrediens i ett gott ledarskap är att ha ekonomisk kontroll över sin verksamhet. I detta nummer av Inspiration & Affärsmannaskap vill vi därför ge dig inspiration och idéer om hur du kan skapa både tillväxt och

lönsamhet i ditt bageri eller konditori.

Det gör vi dels genom att visa hur några av Sveriges duktigaste och mest framgångsrika bagare och konditorer arbetar med verksamheten snarare än med bakverket, dels berätta om den utbildningsinsatsning för branschens personal som Zeelandia bedrivit under hösten och som fortsätter under 2017. Sist men inte minst bjuder vi på första delen av "Morgans Affärsmannaskola" av konsult Morgan Holmström, som också håller i Zeelandias utbildningsinsatsning.

MÅLET ÄR ATT ge dig inspiration, idéer och tankar som enkelt kan omsättas i praktiken för att bidra till en ökad försäljning och en bättre lönsamhet.

God läsning önskar vi er alla, och hoppas ni ska bli inspirerade att ta tag i utvecklingen av era verksamheter för att få dem att växa och bli lönsammare.