

Tillsammans för en bättre butik

När Lönsammare Butik kommer till Ica Toppen i Höllviken sjuder det av liv. Små grupper av anställda går runt i butiken och försöker hitta nya bättre lösningar för sina kunder. Detta är en liten del av Vizueras utbildning Praktisk Affärsutveckling. En stor satsning som ger mycket tillbaka – både i energi och pengar.

TEXT: OLLE GRÖNVALLS FOTO: JONAS BILBERG

Jens Bertilzon kände att de kom till ett vägskäl. Han visste att hans butik, Ica Toppen i Höllviken, var en bra butik. Samtidigt visste han att det fanns potential. De kunde bli lite bättre. På allt. Det var

därför han till slut tog steget att börja med Vizueras utbildning Praktisk Affärsutveckling.
– Antingen skulle vi nöja oss med att vara där vi var eller så skulle vi ta utmaningen att trimma butiken ytterligare för

att på så sätt öka lönsamheten. Anledningarna till att man gör en sådan stor satsning som Praktisk Affärsutveckling kan vara flera.
– Ofta har det handlat om att förbättra lönsamheten, säger

Torbjörn Jönsson, Marie Berglund och Claude Holmgren ser vad som är styrkor och svagheter i respektive avdelning.



Genom att själv delta i utbildningen visar Ica-handlaren Jens Bertilzon hur viktig den är.



➔ Joakim Robarth, utbildningskonsult på Vizuera. Fast när vi har genomfört utbildningen har handlaren fått effekter som de inte alls räknat med. Det kan exempelvis vara förbättrad kommunikation mellan personer och mellan avdelningar.

Jens tycker också att det är bra att hela butiken har fått tydliga mål att jobba mot. Praktisk Affärsutveckling innebär att två grupper, ledare och säljare utbildas parallellt under nio månader.

– Det viktigaste med utbildningen är att det genomsyrar hela personalen, att alla får ut något av utbildningen, säger Jens. Det här är en stor satsning för oss. Det är viktigt att satsningen lever vidare och att vi får en utväxling av utbildningen rent lönsamhetsmässigt.

För vissa inom personalen har det varit tufft. De har fått helt ny kunskap och kommit in på ämnen de aldrig tidigare berört. En del medarbetare har tidigare inte haft grepp om till exempel nyckeltal. Nu har många fått en helt annan insikt hur saker och ting hänger ihop.

– Vi har inga direkta kunskapskrav på deltagarna, säger Joakim Robarth. Det kan skifta väldigt mycket. Fast ofta får jag reaktioner efter ett halvår på utbildningen. Då kommer deltagare fram och säger "Nu fattar jag hur allting hänger ihop".



– Det bästa är att det inte känns som någon tillfällig förbättring utan att det här kommer att leva vidare med oss länge, säger Jens Bertilzon.

dare börjar det hända saker. De är inte lika försiktiga längre. De vågar prova saker.

Många börjar dessutom bli nyfikna och vill mäta olika nyckeltal för att få reda på hur just deras avdelning går. På Ica Toppen i Höllviken har det också börjat synas skillnader i butiken. Det märks bland annat på ett ökat antal sambands-exponeringar och att gavlarna blivit mycket mer säljande.

Britt Björk är ansvarig för bröдавdelningen och hon tycker att tänket i butiken har blivit mycket bättre.

” Vi diskuterar mer, ger fler förslag och gör mer saker tillsammans.

BRITT BJÖRK BRÖDANSVARIG

– Vi planerar mer, vi tänker efter mer.

För Ica Toppen har utbildningen också bidragit till en bättre anda.

Britt tycker att hela butiken levat upp, att de har mer kul och att samarbetet mellan avdelningarna har förbättrats. Även på bröдавdelningen har Britt och hennes säljare utvecklat samarbetet.

– Vi diskuterar mer, ger fler förslag och gör mer saker tillsammans.

Engagemanget i utbildningen är grunden till framgången menar Joakim Robarth. Det är ingen utbildning som man sitter av. Det

gäller både Ica-handlaren och de anställda. Ica-handlaren behöver inte vara med hela tiden men han måste visa att det är viktigt. Jens har medvetet valt att vara med på hela utbildningen.

– På det sättet visar jag hur viktig utbildningen är. Sedan lär jag mig också mycket på att höra vad som verkligen händer i butiken.

En annan viktig fördel med utbildningen är att den genomförs i eller nära butiken.

Jens tycker det är "outstanding"

att de kunnat köra utbildningen i en lokal i anslutning till butiken.

– Dels kan vi snabbt gå ner i butiken för att se hur verkligheten ser ut. Dels har vi tömt butiken på många medarbetare. Nu kan vi gå ner om det skulle hända något.

Nu när utbildningen håller på att avslutas på Ica Toppen i Höllviken är Jens beredd att gå vidare med en ny utgångspunkt.

– Det bästa är att det känns som att det här inte är någon tillfällig förbättring utan att om vi kan

vårda det här så kommer den här satsningen leva med oss länge.

Joakim Robarth tycker att utbildningens längd är viktig.

– Ska man få bestående förändringar över tid så måste det få ta tid så vi kan nöta in nya rutiner och ett ändrat beteende. Och när vi gör det med många människor i en butik så blir det också bra resultat.

Joakim liknar det vid en fotbolls-match. När alla spelare förstår vad som är viktigt i en match. När alla gör sitt bästa och har samma fokus för att nå de gemensamma målen.

Britt Björk, Anja Roth, Patrick Bladh och kursledaren Joakim Robarth diskuterar praktiska förbättringar i butiken.



Teoripass med kursledaren Joakim Robarth.

Fakta

Praktisk Affärsutveckling För vem?

Praktisk Affärsutveckling är en utbildning för utvalda nyckelpersoner och säljare.

Upplägg: Hela utbildningen sker lokalt i eller vid butiken. De utvalda nyckelpersonerna utbildas under fem seminarier och totalt tio dagar. Parallellt utbildas butikens utvalda säljare i fyra endagsseminarier. Inför utbildningens start har ledningen en upptaktsdag. Det är cirka åtta veckor mellan träffarna