

Umida: VD-brev april 2017

Välkommen till mitt andra VD-brev, den här gången det första under vårt nya namn Umida Group AB! I skrivande stund har jag precis avslutat ett antal möten i Götene och i samband med detta glatts åt att se vår nya Shot 4.4 Ginamon på produktionslinjen. Nästa månad kommer denna spännande smakkombination av ingefära och kanel att finnas till försäljning via vår samarbetspartner Solera Beverage Group och det skall bli mycket spännande att se hur konsumenterna tar emot den och dess smaksystrar.

Det är hög intensitet på företaget och vi arbetar på många fronter för att stärka verksamheten, både med att konsolidera bolagen och med att skapa nya affärer och kundsamarbeten. Tillsammans med ledningsgruppen har jag definierat fem strategiska prioriteringar som styr vårt dagliga arbete och ger oss fokus på de viktigaste områdena. I detta VD-brev tänkte jag berätta lite mer om dessa.

Bygga en stark organisation och företagskultur

Vi har den senaste tiden sett över vår organisationsstruktur i Götene Vin & Spritfabrik. Målet med detta är att skapa en effektiv och flexibel organisation med tydlig struktur och ansvar, som skapar förutsättningar för lönsam tillväxt i bolaget. Det innebär bl a att vi kommer att minska personalstyrkan inom produktion med c:a 20 procent och skapa en mer effektiv och flexibel produktionsprocess genom större rotation och kompetensspridning bland personalen. Det är tråkigt att behöva göra neddragningar bland medarbetare som varit i verksamheten under lång tid, men jag känner mig trygg i att vår kompetenta och erfarna personal kommer att hantera de nya förväntningarna på ett mycket gott sätt.

Stärka finansiell styrning och affärsfokus

En viktig målsättning för mig är att skapa lönsamhet i gruppen och för detta är fokus på finansiell styrning och affärstänkande absolut centrala parametrar. Under den senaste månaden har vi utvecklat och förbättrat vår uppföljning, rapportering, budgetering samt prognosarbetet för samtliga bolag. Vi genomför också löpande insatser för att identifiera och värdera nya affärsmöjligheter samt att hitta områden för kostnadsbesparingar. Detta är ett intensivt arbete där jag har stort stöd av vår CFO och det känns mycket bra att vi ökar såväl genomlysningen som kontrollen i hela gruppen. Vi har även börjat se över och utvärdera våra olika bolags affärssystem för att utveckla ett gemensamt och effektivt stöd för verksamhetsstyrning.

Pro-aktiv kundbearbetning och försäljning

Det är fortsatt hög aktivitet på säljarbetet och med att skapa nya affärer och samarbeten. Under mars och april har vi haft närmre 50 kundmöten gentemot storköksmarknaden för införsäljning av vårt nya Blombergs sortiment. Vi har besökt grossisternas central- och lokalkontor och medverkat på flera mässor. Mottagandet är positivt och vårt nya breda eko-sortiment får mycket positiv feedback och uppskattning, något vi självklart hoppas kunna omsätta till nya affärer. En rad kampanjer är nu bokade med de olika grossisterna.

Det tidigare kommunicerade samarbetet med Solera Beverage Group är nu inlett och vi arbetar nu tillsammans med uppstarten av marknads- och säljaktiviteter för Shot 4.4 och GR8 på den svenska marknaden, med fokus på lanseringen av de nya smakerna under varumärket Shot 4.4 och de nya varianterna för GR8. Direkt efter Valborgshelgen rullar även försäljning och aktivering av Shot 4.4 på Viking Line igång.

Vår partner i Storbritannien har skapat nya affärer för Selected By Glass på nya kunder/arenor och därmed expanderat vår närvaro och affär på denna viktiga marknad. Contaste, vår nya partner i Tyskland, är i full gång och bearbetar den tyska marknaden med fokus på arenor och festivaler.

Vi har förlängt produktionsavtalet med Constellation Brands till och med 30 juni. Vi har dock som tidigare meddelats gjort ett strategiskt val att minska lego produktionen av Svedka då vår marginal i denna affär historiskt varit alltför låga. Volymerna kommer därmed vara väldigt mycket lägre i år än föregående år men vi har en fortsatt bra dialog med Constellation Brands med ambitionen att hitta en affär som är lönsam för bägge parter.

Ett omfattande produktionsuppdrag av den nya vodkan Råvo för vår partner MNM spirits är nyligen avslutat. Inom ramen för detta uppdrag har vi producerat och skeppat 260.000 flaskor Råvo 0,75 liter och 1 liter till den amerikanska marknaden där sälj- och marknadsbearbetningen är i full gång. Vi är stolta över vårt bidrag till denna väldigt fina produkt och hoppas att den ska få ett gott mottagande på marknaden så att vi kan fortsätta med denna produktion löpande.

Avslutningsvis har vi utökat vårt samarbete med Spendrups, och därigenom bl.a. fått in nytt uppdrag på produktion av glögg.

Utveckla en attraktiv produktportfölj

Vi har gjort en storsatsning på glöggofferter till Systembolaget och till Alko i Finland. Under de senaste veckorna har vi utvecklat knappt 50 produktprover som nu är inlämnade till monopolen för utvärdering och konkurrensbedömning.

De nya smakerna för Shot 4.4 (Mint, Ginamon och Viol-lakrits) och GR8 (Blåbär, Jordgubb & Lime samt Svartvinbär & Lingon) är under produktion inför lanseringen jag nämnde ovan. Vi har även några nya spännande produktidéer och projekt på gång som jag hoppas kunna komma tillbaka till och berätta mer när vi kommit lite längre. Som jag nämnt tidigare kommer innovation vara en central komponent i vår tillväxtstrategi.

Skapa en effektiv och flexibel produktion

Planeringen och arbetet inför flytten av produktionslinjen i Åhus till Götene är i full gång. Det är ett viktigt steg för oss i ambitionen att hitta synergier och kommer ge oss betydande kostnadsbesparingar. Den sista juni ska vi ha flyttat ut från lokalerna i Åhus och samlat all vår produktion i Götene.

Tack för din tid att läsa detta VD-brev. Det har varit en rolig första tid som VD och jag uppskattar framför allt de många positiva tillropen och nyfikna frågorna via mejl och telefon från aktieägarna. Alla frågor kan jag av naturliga skäl inte svara på, vare sig personligen eller i den här typen av brev, men jag skall föra Henriks tradition av löpande uppdateringar vidare så gott jag förmår. Jag avslutar med att tacka för ert förtroende för mig och för bolagets övriga ledning och styrelse.

Stockholm 28 april 2017

Katarina Nielsen
Verkställande direktör