



Företag: ICA Nära, Kilafors
(RB Matmarknad AB)
Ägare: Ronnie Birkebo
Startade: Tog över februari 2022
Ort: Kilafors
Verksamhet: Dagligvaruhandel
Kontakt: 0278-65 00 05

Ronnie har alltid haft en dröm om att bli

ICA handlare

Vi träffade Ronnie Birkebo, ICA handlaren som drivit butiken i Kilafors i snart tre år.

– Jag har alltid haft en dröm om att bli ICA handlare, så när möjligheten gavs, så tvekade inte familjen på att flytta från Stockholm för att bosätta sig i Gävle, och därmed ha rimligt avstånd till både arbete, vänner och familj.

– Vi är en sportintresserad familj, där barnen som är sex och åtta år idrottar i olika föreningar. Fotboll och hockey ligger mig extra varmt om hjärtat, då jag själv har varit aktiv inom fotboll. Det blir lite avkall på min egen träning just nu för att hinna med och hitta familjebalansen, säger Ronnie.

Vad var det som fick dig att vilja driva en livsmedelsbutik från början?

– Det är faktiskt inget som kommer från "familjen" som det i många fall brukar vara, jag började på ICA Sollentuna när jag var 17 år, jag ville jobba extra för att tjäna pengar. Ganska snabbt fick jag jobba fler timmar och fick även mer ansvar, berättar Ronnie.

– Utöver ICA har jag också jobbat inom Hemköp och Coop några år, och har trivts väldigt bra och alltid haft förmånen att ha bra personer runt omkring mig. Ett frö såddes ganska tidigt, och drömmen om en egen butik berättar Ronnie.

Efter att ha studerat ekonomi på universitetet, fick jag en bred utbildningsbas att stå på och arbetade under en period på ICAs huvudkontor, någonting jag har stor nytta av idag då jag driver egen butik.

” Kundkontakten är a och o, det personliga är vår absoluta styrka! Vi får mycket beröm från våra kunder, vi är lite av byns mötesplats vilket också stämmer bra överens med att vi är en av kommunens servicepunkter. ”

Det sociala är jätteviktigt, och att träffa på folk man känner, om jag jämför med Stockholm där är det väldigt anonymt. Kilaforsborna är trogna sin butik, det är klart att när ICA Maxi i Bollnäs slog upp portarna fick vi ett litet tapp, men det verkar vara lite av "nyhetens behag" och det lilla tappet vi hade i början har vi hämtat tillbaka.

Den förre butiksägaren startade upp online handel, vilket var jättebra under pandemin förstås, men våra kunder som har möjlighet att ta sig till butiken vill gärna komma in och handla själv. Så i takt med att online handeln minskade och minskade, så gick det inte att motivera att ha det kvar. Vi har självscanning, vilket fungerar bra, men kunderna "vill" handla i kassan.

” Vi har ca 5.000 kundbesök per vecka, varje kund handlar i snitt 8 varor. Varje vecka rullar 40.000 varor ut och in i butiken, hela logistiken ställer höga krav på oss. ”

Det gäller att alla rutiner sitter, det är viktigt att vi har rätt priser, rätt varor, bra kvalitet och hållbarhet.

– Jag har jobbat som butikschef förr, men alltifrån att ha personalansvar till att tolka en månadsrapport var ju nytt i början. Jag gillar mitt jobb, det är mycket tanke och planering. Inför kampanjer till exempel så måste vi göra en kampanjprognos, 4 veckor innan.

– Engagemang är nog den viktigaste egenskapen för att passa in hos oss. Har man det kan man lära sig allt. Det finns en stolthet, att presentera "sin butik" säger Ronnie, att man bryr sig om butiken och varandra.

Planer för butiken framåt

– Vi kommer att utveckla butiken kommunikationsmässigt med lite "roliga budskap" och vad vi står för. Lyfta vår personal, med bilder i entrén, se till att synas mer långs 83:an. Vi kommer också att byta kassadisckar, berättar Ronnie.

Vilka framtida trender inom dagligvaruhandeln tror du kommer att ha störst påverkan på din verksamhet?

– Jag tror det här med obemannat, plus olika typer av robotar i butiken, men där är vi inte än.

Nätverk

– Vi ICA handlare har ett kontaktnät, där Hälsingland, Gästrikland och även Dalarna träffas några gånger per år. Vi besöker varandras butiker och utbyter erfarenheter, tips och idéer, och pratar om alltifrån sortimentsarbete till framtidsfrågor. Man känner sig aldrig ensam, och det finns alltid tjänstepersoner från ICA tillgängliga.

Högsäsong

– Under juli har vi många kunder/besökare utifrån, sen är såklart storhelgerna påsk och jul & nyår stora säljtillfällen för oss.

” Dagen innan midsommar är vår absolut största försäljningsdag på året. ”

Vi på näringslivs- och utvecklingskontoret tackar Ronnie för en trevlig intervju och önskar lycka till.