

AB Dogman

Dogman - "Great Place To Work" (GPTW)!

2016 var året då Dogmans verksamhet renodlades till att enbart handla om våra egna artiklar och fullt fokus på vad man i branschen kallar husdjurstillbehör. Detta efter att vi avslutat 3PL-samarbetet med Nestlé och distributionen till fackhandeln. Att gå in i året med vetskapen om att vi hade 115 MSEK mindre i omsättning gjordes med tillförsikt och med stort självförtroende efter de förberedelser som gjorts under året (2015) inför detta faktum.

Rensat från foderförsäljningen och jämförbart värde summeras årets tillväxt till 4,8 %, vilket får betraktas som väl godkänt detta "debutår". Inför året stod vi inför utmaningar om att ha bibehållen attraktionskraft mot fackhandeln utan foderförsäljning. Genom ett par ingrepp bl.a. sänkta fraktgränser lyckades vi öka omsättningen på kundgruppen. Lönsamhetsmässigt fick vi det planerade uppsvinget på vår bruttomarginal då foderförsäljningen med sina dyrare frakter och tunna marginaler tyngt utvecklingen. Efter insatser som stängning och hemflytt av det norska lagret, centralisering av norsk kundservice till Sverige och en fraktupphandling med tonvikt på paket och halvpallar kan inte annat sägas än att vi nu med vår renodlade affär gjort det mesta rätt.

Inte minst viskar de ekonomiska nyckeltalen en del om detta. Rensat från "svårt påverkningsbara omvärldsfaktorer" såsom den kraftiga kronförsvagningen under hösten så presterades ett resultat bättre än 2015 och detta med 115 MSEK mindre i omsättning!

Avkastningsmåtten på totala kapitalet landade på 25% och kapitalomsättnings-hastigheten på branschbästa 3.



VD
Pierre Olofsson

I en produktorienterad bransch och marknadsledande roll så handlar mycket om tillväxten i att ta fram nya produkter för marknaden. Företagets mål om att 10 % av omsättningen varje år ska komma från nyheter landade på 8,3 %. Under året har organisationen förstärkts och förberetts med flera medarbetare inom produktutvecklingen.

Med start 2017 förverkligas en ny organisatorisk uppsättning samt en ny genomarbetad strategi kring varumärkes – och sortimentsansvar. Fokuset mot att skapa tillväxt genom våra egna varumärken Dogman, Kennel Equip och Jacson ges med detta de förutsättningar som detta arbete förtjänar.

Arbetet med att vara ett serviceföretag som betjänar sina kunder och ger dem förutsättningar att bli framgångsrika i sina respektive rörelser stärktes under året. Kanske inte minst genom att ett 10-tal kunder anslöt till franchiseupplägget (vänner för livet butik) och med det fått ta del av bl.a. subventionerat kassasystem, skyltinredning, butiksbyggnad och automatisk orderläggning.

Företagets mål om att vara en av Sveriges topp-20 arbetsplatser inom tre år sett ur nöjda medarbetare stärktes under året. Arbetet fortsätter enligt plan under kommande året (2017) med nya förväntade och förbättrade positioner. Annat utfall vore förvånande...!

På storkundssidan skedde framförallt genombrott i Norge och Finland genom dagligvaruhandeln och avtal med två välkända

aktörer. Återigen ett gott betyg till vårt varumärke och vår logistikapparat.

I övriga arbetet med att förstärka och differentiera våra kundvärden – Inspiration, Utbildning och Tillgänglighet togs ett par steg framåt. Men i en bransch där begrepp som egen sourcing, nya aktörer och private label ständigt förekommer så får dessa värden upprepade gånger svårt att nå fram och behöver mer än någonsin ökad uppmärksamhet. Med lansering av en konceptbutik 2017 tror vi oss lättare kunna förmedla dessa värden till övriga kunder.

För att fortsätta den positiva utvecklingen företaget haft de senaste åren kommer 2017 präglas av investeringar i en ny hemsida med konsumentvärden och ökad funktionalitet för våra återförsäljare. Vårt superpremiumfoder, Harmony by Dogman, ska följa sin plan från hösten och med en outtröttlig inställning ska vi få vår välförtjänta andel av fodermarknaden när året sammanställs. Att öka vår andel på ej ätbara produkter och varumärket Jacson är fortsatt också en nyckel för vidare framgång.

Målstyrningen kommer under året fortsätta till nästa finjusteringsnivå med ett för året ökat fokus på leveranssäkerheten och reklamationer. Hur detta slutar tar vi om ett år.

Annars sammanfattar vi ett år med mycket nya saker för verksamheten och inte minst ett bra utfall samtidigt som vi på samma gång tar sats för ett minst sagt lika händelserikt och utvecklande 2017. Ett vanligt år på Dogman helt enkelt...!



AB Dogman (Kc)
Nyckeltal 2016 (2015)

I BrA Invest koncernen sedan 2007

BrA Invests ägarandel 100%

Omsättning 290,2 MSEK (395,6 MSEK)

EBIT 26,2 MSEK (27,3 MSEK)

Antal anställda 80 (77)

... och ett stort och marknadsfört
... Vi utvecklar vårt sortiment
... med hög servicenivå och
... konkurrenskraft
... och aktuella produkter fyller vi
... välbefinnande.

Dogman

Vänner för livet

