

AB Dogman

Dogman i en föränderlig värld

På 365 dagar kan man åstadkomma mycket. I en modern och förändringsmedveten organisation som Dogman kan man åstadkomma ännu lite mer, t.ex. om man tittar på det aktuella året vi just lagt bakom oss. Uppstart av egen konceptbutik i Oslo, förvärv av två av Norges största zoobutiker, uppnått toppresultat och certifiering som en Sveriges bästa arbetsplatser av våra medarbetare genom Great Place to Work och inte minst viktigt, levererat "All-Time High" resultat för koncernen.

Med en omsättning på 308 miljoner slutade året med 6 % tillväxt, varav 5 % kopplat till förvärv. Tillväxten ska ses i ljuset av en bransch där stora aktörer förvärvat upp befintliga kunder som tidigare haft Dogman som leverantör och där tidigare kedjekunder helt eller delvis haft egen sourcing under året. Genom nya kunder och bra nyhetsflöde har detta lyckats kompenseras för. Strategiska insatser som butiksförvärv, egen konceptbutik och upphandling av ny e-handelslösning har sammantaget blivit ett plus för hela bolaget. Under året har insatserna kring export ökat med viss positiv påverkan på försäljningen, men där arbetet framförallt varit att förbereda sig som utställare på världens största zoomässa till våren (2018) i Nürnberg, Tyskland.

Finansiellt landade årets avkastning på totalt kapital på 24,8 % och en lageromsättningshastighet på 2,3 gånger, nivåer vi inte är nöjda med. Nyckeltalen är en viss försämring mot förra året (2016) huvudsakligen orsakad av framförallt ett större förvärvat varulager i butik samt en goodwill kopplad till detta förvärv. Resultatförbättringen i kronor räknat relateras till en kombination av prisjusteringar, en god nyhetsandel av omsättningen och en gynnsam dollar under årets första åtta-nio månader.



VD
Pierre Olofsson

Innovationsmålet om 10 % omsättning via nyheter infriades med en total nyhetsandel på 10,4 % för helåret. Talet är ett av de viktigare för att nå tillväxt och konkurrensfördelar hos våra återförsäljare som likt konsumenterna har en hög åtrå efter nya produkter. På vårt ätbara sortiment innehar vi idag en stabil position som marknadsetta med våra produkter och varumärke. Sortimentet betecknat "ej ätbart" har vi en tid betraktat oss att ha en underandel inom, något som vi tagit tydliga steg mot under året för att förbättra, vilket gett viss effekt, men fortfarande har vi lång väg kvar till vår "fair-share" av marknaden och därmed finns en stor underliggande uppsida försäljningsmässigt.

Med Jacson gör vi vårt bästa år hittills och en stigande andel av totala affären har under året blivit ett faktum. Våra nya kunder har uppmärksammat träffsäkerheten kring trender i kollektionerna och kommit på bred front från hästfackhandlare och större fysiska kedjor till stora svenska och europeiska nättaktörer.

Kvalité – och effektiviseringsarbetet på lagret har under året fallit ut på ett tillfredstillande sätt. Med implementering av en ny arbetsmodell tillsammans med en provisionslösning har produktiviteten på helåret landat på årsbästa med dryga 55 rader/h med en kvalité på drygt två promille plockfel. På inköp lanserades en ny arbetsform kring "supplier performance", ett hårt digitaliserat sätt att följa våra leverantörers förmåga att leverera rätt antal produkter i rätt tid. Detta kombinerat med en mjuk bedömningsskala som gjorts på

varje leverantör har mynnat ut i en förbättrad leversansäkerhet till nivån 95,3 % (92,8 % föregående år) sett på artikelnivå.

Certifieringen av Great Place to Work som en **mycket god** arbetsplats, ett betyg få arbetsplatser uppnår, uppnåddes under 2017. Utmärkelsen ger energi till vår tävlingskultur och ger oss en mätbarhet samt visar att det vi gör är rätta insatser för att skapa hög och långvarig motivation hos vår anställda. Med detta kommer vi kunna fortsätta vår fina resultatutvecklingsresa som bolag och koncern!

Genom att fortsatt vara modiga, snabbfotade och förändringsbenägna, kombinerat med en kompromisslös disciplin att hålla sig till vår modell hur vi ska skapa lönsamhet ska vi ta oss an 2018. Ett år som kommer präglas av digitalisering av branschen och konsumenter som mer än någonsin vrider huvudet åt nätförsäljning.

Att lyfta blicken mot målen för 2018 inspirerar och utmanar. Med företagets kompetenta och engagerade medarbetare så är min övertygelse om att vi har bästa besättningen ombord. Med alla insatser som ligger planerade har vi gett oss de förutsättningar som krävs för att lyckas med ännu ett "All-Time High" år!

Dogman
Vänner för livet



AB Dogman (Kc)
Nyckeltal 2017(2016)

I BrA Invest koncernen sedan 2007

BrA Invests ägarandel 90%

Omsättning 307,6 MSEK (290,2 MSEK)

EBIT 32,5 MSEK (26,2 MSEK)

Antal anställda 107 (80)