

# Mental träning gav miljoner till Ica-butiken:

## "Håll i och håll ut, plötsligt händer det"

Konkurrensen mellan matbutikerna är stenhård. Men systrarna Barbro Wallin och Kristina Wallin Nylén, Ica-handlare i Nyland, har lyckats vända förlust till vinst. Bland annat med hjälp av mentale coachen Stig Wiklund.

– Vi har satsat på mental träning med honom sedan 2004, säger Kristina Wallin Nylén.

TV: *Mental träning lyfte matbutiken*

Livsmedelsbranschen har det tufft. Konkurrensen är stenhård. Stora matjättar som Axfood (Willys och Hemköp), Coop och Ica är i ständig fight om marknadsandelarna. Bergendahls (City Gross) och Lidl är förstås också med och slåss om kundernas gunst.

Men i södra Norrland, liksom i övriga Sverige, är det än så länge Ica som regerar, följt av Coop. Ica-butikerna är till skillnad mot övriga aktörer lokalt ägda av privatpersoner som via sina företag får hantera vinster och förluster allt eftersom de kommer.



ICA Supermarket Rosen i Nyland.

Ulf Backerholm

Systrarna Barbro Wallins och Kristina Wallin Nyléns butik i Nyland, Ica Supermarket Rosen, är inget undantag.

December är en ekonomiskt viktig tid, även om det inte handlas på samma sätt som förr då folk började köpa råvaror i början av november för att hinna göra julbak och julmat.

– Det handlas mycket i juletid men mest under de sista veckorna, förr om åren var det mer utdraget och startade redan många veckor tidigare, säger Kristina Wallin Nylén.

Familjen har drivit affär sedan 1921 då deras farfar öppnade en matbutik i Sandslån. Deras far var också en stor handlarprofil och systrarna följer i hans fotspår.

– Minns att han sa "skriv aldrig på något", skrattar Barbro Wallin och förtydligar att hans poäng var att inte binda upp sig med andra så att ens eget handlingsutrymme begränsades.

– Vi har lärt oss att göra litet annorlunda saker och vågar satsa, säger hon bestämt.



Systrarna och Ica-handlarna Kristina Wallin Nylén och Barbro Wallin har vänt företagets resultat från minus till plus och planerar fler åtgärder för att ytterligare utveckla sin matbutik. Ulf Backerholm

Kanske är det också det tankesättet som gjort att livsmedelsbutiken överlevt trots tuff konkurrens och i en bygd där inte befolkningsutvecklingen går åt rätt håll.

Närmaste [Ica-butik i Bollsta](#), sex minuters bilfärd bort, drabbades på allra värsta sätt och försattes så sent som i mars i konkurs. Någon ny butik har inte öppnat efter det.

– En del av deras kunder handlar hos oss nu medan andra handlar någon annanstans, konstaterar Kristina Wallin Nylén, formellt chef för livsmedelsföretaget, som är ledsen över att Bollstabutiken, där flera nära vänner arbetade, inte kunde drivas vidare.

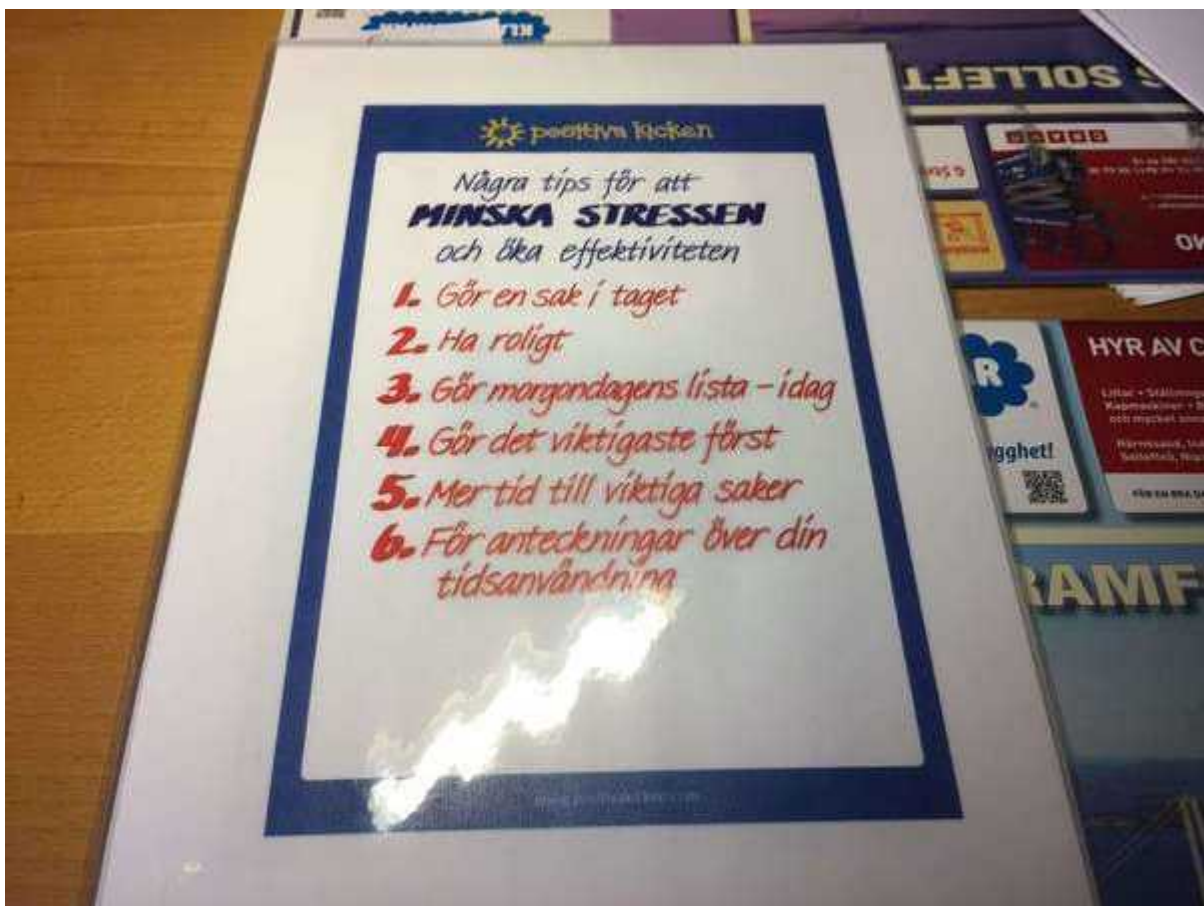
Ica Rosen omsätter cirka 55 miljoner kronor per år och har även de haft några kämpiga år. Men förlust har vänts till vinst och framtiden ser ljus ut.

En del i det har den mentale coachen Stig Wiklund.

– Vi har satsat på mental träning med honom sedan 2004 och har haft många träffar och telefonsamtal. Han har gett oss verktyg som vi kan använda i vardagen, säger Kristina Wallin Nylén och nämner särskilt mantrat "Håll i och håll ut, plötsligt händer det."

– Det är det vi jobbar efter, säger hon med övertygelse i rösten och tillägger:

– Eller ta en sån sak som att lära sig att göra morgondagens lista dagen innan, då skapar man sig själv tid att hinna med det där lilla extra man inte skulle ha hunnit med annars.



Såväl ledning som personal har gått kursen "Positiva kicken", där man får lära sig mental träning och får praktiska verktyg i form av tips som kan användas i det vardagliga arbetet. Ulf Backerholm

Kristina Walin Nylén påpekar att största delen i den positiva utvecklingen har hennes medarbetare i butiken som tagit till sig nya sätt att tänka och arbeta. Det har också gett resultat i de kundundersökningar som med jämna mellanrum görs av Ica. Kunderna uppger nu att personalen är den viktigaste faktorn för att de handlar i butiken.

– Jag tror vi alla blivit mer lyhörda mot kund och alltid försöker hjälpa till. Vill någon ha en vara som saknas eller är slut tar vi hem den, säger Barbro Wallin.

Gun Lamell från Prästmon håller med. Hon handlar tre gånger i veckan och alltid på Ica Rosen.

– Jag gillar butiken. Personalen är alltid så trevlig och hjälpsam. Sedan har de gjort om med mer glas i diskarna, det är enklare att plocka varor nu, säger hon.



Gun Lamell från Prästmon är trogen kund på ICA Rosen och tycker att butiken blivit bättre. Ulf Backerholm

Det är alltså inte bara förändrade tankesätt som lyft butiken. 2012 investerades nio miljoner kronor i en uppfräschning och ombyggnad av lokalerna. Butiken moderniserades och gamla kyl- och frysdiskar byttes ut till nya med mer glas. De har också en cateringverksamhet (tillagning av mat på beställning) som utvecklats och nu går riktigt bra.

Men systrarna Wallin har inte slagit sig till ro utan planerar redan för nästa steg. Fler kyldiskar ska bytas ut och butikens färskvarusida och catering ska lyftas ännu ett snäpp.

Av den anledningen planerar också butiken att nyanställa en person. Utöver de båda ägarna har företaget idag 18 anställda, många är trojänare med lång erfarenhet.



Peter Agrell, bröd- och ostansvarig, trivs på sin arbetsplats och att matbutiken prövar nya sätt att utvecklas.

Ulf Backerholm

Peter Agrell, är en av dem. Han är ostansvarig och har arbetat i butiken sedan 1988. Och han trivs fortfarande bra med jobbet.

– Det är omväxlande, det finns så mycket att hjälpa till med i en butik. Sedan har vi gjort massor med förändringar tack vare den tekniska utvecklingen. Jag gillar också "Positiva kicken" vi hade med Stig Wiklund, den har hjälpt oss, säger han.