

COOP NORD ÅRSBERÄTTELSE 2023



coop
Nord

Innehåll

DITT COOP NORD

Vd har ordet.....	3
Året i korthet – 2023 i siffror.....	4
Norrländsk tid	5
Vi finns där du är	6
Rekordår i fjällvärlden	7
Nya köpmönster stor utmaning under 2023	8
Kapar priset för medlemmar	9
Ägarombud med möjlighet att påverka	10

DIN BUTIK

Välkommen till din Coop-butik	11
Öppnar i Hemavan 2026.....	12
Spännande etablering i Vemdalen	12
Coop i Sörböle – bäst i Sverige online.....	13
Varför ska du handla lokalt?	14

DEN GODA KRAFTEN I NORR

Den goda kraften i norr	15
Hjältarnas hus hjälper när tillvaron skakar	16
Räddar mest mat i Sverige	17
Skänker mat till Umeå Stadsmission.....	17

VÅRA MEDARBETARE

Vi utvecklar framtidens butikschefer!.....	18
Jennifer Karlsson är ny HR-chef	19
Årets butik	20

SOCIALA MEDIER

Coop Nord och våra butiker i sociala medier.....	21 – 22
--	---------

LEDNINGSORGANISATION

Coop Nords företagsledning och styrelse	23
---	----

RESULTAT- OCH BALANSRÄKNING

Resultaträkning.....	24
Balansräkning	25



Vd har ordet

Fortsatt stigande inflation och räntor, en orolig omvärld och ett dämpat konjunkturläge. Det har sammanlagt satt hård press på både hushållens ekonomi och lönsamheten i dagligvarubranschen under 2023. Vi lyckas ändå nå ett bra resultat, tack vare fokus på ökat värde för medlemmarna och hårt arbete från våra fantastiska medarbetare.

Redan i summeringen av 2022 konstaterade vi att året tårt hårt på många privatpersoners hushålls-ekonomi och såg framför oss ett minst lika tufft 2023. Den förutsägelsen har tyvärr infriats. Som en följd av ett ökat kristänkande och lägre disponibla inkomster har hushållen fokuserat ännu mer på kampanjvaror och billigare alternativ.

Tillsammans med övriga Coop i Sverige har vi ändå lyckats möta det här ändrade behovet och handelsmönstret på ett starkt sätt. Vi tog ett strategiskt beslut att styra våra kampanjer mer mot medlemmarna och rikta särskilt bra erbjudanden till dem. Den 30 mars lanserade vi kampanjen Nu slopar vi momsen på frukt och grönt. Den följdes av kampanjen Bäst pris för medlem, som förnyas med jämna mellanrum och fortfarande pågår. Kampanjerna har drivit försäljning, samtidigt som den har bidragit till pressade marginaler under året.

Online fortsätter öka

En mycket glädjande effekt av vårt ökade fokus på att skapa värde för medlemmarna är att tillströmningen av nya har ökat kraftigt, inte minst i åldersgruppen upp till 30 år. Coop Nord har fått fler än 10 000 nya medlemmar under året och nådde vid årsskiftet 320 000 medlemmar.

Sammanställningen från Dagligvaruindex visar att e-handeln inom dagligvaror i Sverige har minskat under 2023.

Men det gäller inte för vår konsumentförening, här har den fortsatt att öka. Coop Nord erbjuder online-handel i samtliga 28 kommuner där vi har fysiska butiker. Stora Coop Sörböle i Skellefteå utmärkte sig genom att placera sig topp tre i kategorin Årets e-handel på Dagligvarugalan.

Stora Coop Sörböle var även den butik i landet som räddade flest matkassar tillsammans med vår samarbetspartner Too Good To Go. Konceptet introducerades hos oss i januari, finns nu i 80 av våra butiker och är en del av vårt breda arbete för att minska matsvinnet.

Satsar i butiks nätet

På butiksfronten har vi även i år flyttat fram positionerna. I april invigde vi helt nya Coop City Skellefteå. Andra större butiksprojekt, inklusive nya kylar och frysar som F-gasanpassning, har gjorts i Coop Burträsk, Coop Granlo, Coop Köpmanholmen och Coop Ålidhem. Vi har också berättat om kommande etableringar. Det började med nyheten om att Coop Nord ska öppna en butik i Vemdalen. Därefter fick vi mycket uppmärksamhet för den planerade ometableringen till en helt ny butik i Lycksele. Mitt i sommaren släppte vi nyheten om vår kommande satsning i Hemavan.

Förutom öppningen av nya Coop Vemdalen i januari, tar vi sikte på ett antal andra milstolpar inför 2024: Invigningen i april av Coop Östra Station. Butiken ligger mindre än ett stenkast från vårt nya föreningskontor i Umeå, med planerad inflyttning under senhösten. Vi ansluter mot Coop i Sveriges nya automatiska lager i Eskilstuna. Och vi lanserar Coop Nords Initiativ för samhällsnytta. Med andra ord, vi har mycket spännande att se fram emot!

Med vänlig hälsning
Henrik Skyttberg, vd Coop Nord

NY BUTIK 2023 COOP CITY SKELLFTEÅ

1849

MEDARBETARE

ONLINEERJUDANDE
83% AV VÅRA
BUTIKER

**ANTAL
BUTIKER
83 ST**

OMSÄTTNING
5,233 MKR

INVESTERINGAR
105,1 MKR

RESULTAT
56,6 MKR



ANTAL LOKALA LEVERANTÖRER

140 st

Återinvesteringar i våra butiker under 2023: I fyra av våra butiker har det skett både ombyggnationer och byten till nya och mer energieffektiva kyl- och frysdiskar.

319 504
MEDLEMMAR

VECKOHANDLING NORRLAND-STYLE

Ibland finns tid för mysshopping. Då man i lugn och ro tar sig till butiken. När man kan strosa runt, välja mellan olika varor, läsa på förpackningarna och jämföra priser. Men ofta handlar det bara om att få ihop vardagen. När vi frågar norrlänningar vad deras största tidstjuv är så säger 7 av 10 att det är kopplat till att planera och handla mat. Med respekt för vår norrländska tid har vi därför uppfunnit "Veckohandling norrland-style". Nu kan du sköta inköpen uppkruken i myssoffan. Inspirerad av snabblagade och nyttiga recept, själv bestämma ingredienser och när du vill ha det levererat hem. Och du behöver inte ens pausa favoritserien.

Coop Nord finns till för att göra nytta för oss i Norrland. Så att vi kan använda tiden för varandra och allt vi tycker om. Det kallar vi Norrländsk tid.



Norrländsk tid 2023

Under 2023 har arbetet med att stärka vår position som det enda riktiga norrländska alternativet fortsatt. Vi har genomfört flera olika aktiviteter och jag skulle speciellt vilja lyfta fram det fortsatta arbetet med imageannonseringen i rörliga kanaler och i print, här får vi mycket feedback om att filmerna är fina och skapar en god känsla hos våra kunder. En annan aktivitet som är viktig är vårt medlemsbrev som kommer ut fyra gånger under året, där vi får möjligheten att tacka dig som har gjort ett aktivt och smart val. Nytt för 2023 är att vi genomfört Norrländsk högtid i butik, ett tillfälle att lyfta våra norrländska leverantörer och visa att vi är lokala på riktigt.

Norrländsk framtid

Under året har vi även jobbat hårt med att förbereda oss för att bli ännu synligare under 2024. Vi har bland annat förtydligat hur vi ska arbeta i sociala medier för att kunna ha en bättre och närmare dialog med våra kunder. Under slutet av året har även en översyn av konceptet Norrländsk tid genomförts, som vi hoppas ska göra att våra medlemmar och kunder får en tydligare bild av vårt arbete för alla som bor i Jämtland, Västernorrland och Västerbotten.

//Erik Larsson, marknadschef Coop Nord



VI FINNS DÄR DU ÄR

Som medlem i Coop Nord ska du kunna hitta oss där du är. Det är därför vi finns i allt från stad till landsbygd och kust till fjäll i våra tre norrländska län, Västerbotten, Västernorrland och Jämtland.

Coop Nord ägde och drev 83 butiker i slutet av 2023 och är en av Sveriges större konsumentföreningar. Under 2023 har medlemsantalet fortsatt stiga och vi har i dag över 319 500 medlemmar. Vårt föreningsupplägg innebär bland annat att vinsten från vår verksamhet alltid investeras tillbaka till medlemmarna och platserna där ni bor. Detta sker i form av att vi investerar i nya och ombyggda butiker som skapar arbetstillfällen och bidrar till att utveckla Norrland.

Under 2023 har vi bland annat invigt helt nya Coop City Skellefteå. Andra större butiksprojekt, inklusive nya kylar och frysar som F-gasanpassning, har gjorts i Coop Burträsk, Coop Granlo, Coop Köpmanholmen och Coop Ålidhem.

Vi har under 2023 också berättat om en planerad nyetablering i Lycksele, en ny butik på Östra Station i Umeå och vår satsning i fjällvärlden. Coop Vemdalen slog upp portarna i januari 2024. Under 2026 ska, om allt går enligt planerna, en butik öppna i Hemavan.

Om du bor i en stad eller en by ska alltså inte spela någon roll. Vi vill vara där du som medlem är. Det har varit högt prioriterat under 2023 och kommer fortsätta att vara det 2024.



REKORDÅR I FJÄLLVÄRLDEN

2024 blir ett rekordår för Coop Nord i fjällvärlden. Och satsningen fortsätter de närmaste åren. 2026 förväntas även Hemavan ha en Coop-butik.

– Vi vill vara där våra medlemmar finns och ser en jättepotential i fjällen, säger Henrik Skyttberg, vd Coop Nord.

Åre, Funäsdalen, Storlien och Kittelfjäll har Coop-butiker sedan tidigare. I början av 2024 öppnade en ny butik i Vemdalen och näst på tur är Hemavan, där Coop Nord köpt två tomter. I Kittelfjäll pågår en utbyggnad på båda sidor av den befintliga butiken, som ska vara klar vårvintern 2024.

– Svenskarna tycker om att åka till fjällen och det är naturligt att vi vill vara där det finns tillväxt. Vår Åre-butik har till exempel byggt ut mycket senaste åren och går mot en rekordsäsong.

För att lyckas i fjällvärlden krävs det mycket planering så att butikerna kan anpassa sig till de lokala förutsättningarna. De måste kunna vara stora vid högsäsong och små vid lågsäsong, eftersom det är otrolig skillnad på kundtillströmningen över året.

– Fjällbutikerna har stor nytta av att vi inom Coop Nord har 84 butiker i tre län och en kraftfull logistikapparat. Det gör att varor smidigt kan transporteras till och från fjällen, vilket är värdefullt under säsongssvängningarna.

Med de nya etableringarna täcker Coop Nord in nästan hela fjällinjen i sitt spridningsområde.

– Det känns som en väldigt bra utveckling. Jag hoppas att den fortsätter och att vi får ännu fler Coop Nord-butiker i fjällvärlden de närmaste åren.



“**– Vi vill vara där våra medlemmar finns och ser en jättepotential i fjällen, säger Henrik Skyttberg, vd Coop Nord.”**



NYA KÖPMÖNSTER STOR UTMANING UNDER 2023

Coops försäljningschef Patrik Högmark ser tillbaka på ett utmanande 2023 där många omvärldsfaktorer har påverkat konsumenttrender och beteenden.

– Det har skett stora förändringar i kundernas köpmönster och vi har fått jobba hårt för att anpassa vårt utbud till de nya förutsättningarna, säger han.

2023 var ett oroligt år för dagligvaruhandeln och även Coop Nord påverkades av bland annat hög inflation, höga inköpskostnader på grund av nettoprishöjningar hos leverantörer och rekordsvag svensk krona.

– Att många har det tufft ekonomiskt har vi till exempel märkt genom att försäljningen av frukt och grönt har gått ner liksom det ekologiska sortimentet, medan vi har sålt mer av kampanjvaror med låga priser. Catering har också ökat ordentligt, kanske unnar sig folk det i stället för att gå på restaurang?

Följa statistiken

Coop Nord är vana vid att jobba mycket med rutiner, men 2023 har krävt att man frångått många av dem och anpassat sig till nya förutsättningar. Söka nya billigare alternativ, göra plats i butiken åt varor som det plötsligt blivit större efterfrågan på och minska utrymmen för varor som inte längre säljer lika mycket. Den stora omställningen har också blivit mer komplex av Coop Nords strävan att minska matsvinnet.

– Att följa statistiken noggrant har blivit extra viktigt under ett svårt år. Det har hjälpt oss att se de stora svängningarna i köpbeetenden och att kunna parera dem.

Hitta klipp för kunder

Att hitta nya varor som kunderna kan göra klipp på har varit en stor utmaning. Många artiklar som Coop Nord tidigare kunnat erbjuda kampanjpriser på har det blivit kraftiga prishöjningar på. Utvecklingen har lett till att flera av Coops egna varor med låga priser har blivit populärare, ett exempel där är grillkorv. Att köpa stora volymer centralt och fördela ut till Coop Nords butiker har varit viktigt i kampen för att försöka hålla nere priserna.

– Det är viktigt att vi kan förklara alla faktorer som bidrar till att många varor ökat i pris. Dyrare bränsle, dyrare el, dyrare transporter, dyrare paketering och så vidare. Prisökningar i hela ledet gör att nettopriset höjs. Vi har också jobbat hårt för att hjälpa kunderna att hitta nya typer av varor som är prisvärda.

Vändning 2025?

Coop Nord har under 2023 inte velat ta ut alla de höga netto-prishöjningarna hos leverantörerna mot kund. Det har lett till stora utmaningar med marginalerna. Patrik Högmark spår att samma problematik kommer att spegla även 2024.

– Inflationen ser ut att bli fortsatt hög under första kvartalet för att sedan sjunka litet, men någon riktig vändning kommer nog inte förrän 2025. Så vi förväntar oss att 2024 blir ännu ett tufft år.

PÅ COOP NORD HAR VI UNDER 2023 JOBBAT HÅRT FÖR ATT KUNNA ERBJUDA VÅRA MEDLEMMAR ATTRAKTIVA MEDLEMSPRISER PÅ SÅ MÅNGA VAROR SOM MÖJLIGT.

KAPAR PRISERNA FÖR MEDLEMMAR

Coop Nords medlemmar ska naturligtvis kunna lita på oss även i tuffa tider. Under 2023 har hushållens ekonomi satts på hårda prov. På Coop har vi därför försökt styra våra kampanjer mer mot dig som medlem för att du ska kunna få särskilt bra erbjudanden.

Vi på Coop började intensifiera prissänkningar på varor för medlemmar under tidig vår 2023. Då lanserades kampanjen *Nu slopar vi momsen på frukt och grönt*. Satsningen på prissänkta varor pågick sedan i olika former året ut i flera omgångar.

Under fyra veckor med start i oktober fick till exempel ett 70-tal varor sänkt pris för att medlemmar skulle kunna hitta flertalet familjevänliga måltidsvaror för skafferier, kyl och frys. Och 11 december till 7 januari sänktes medlemspriset på ett 60-tal varor från varumärkena Coop, Änglamark och Xtra i syfte att ge våra medlemmar en god jul.



"Bra att medlemspriserna finns i appen"



Ida Mörk är småbarns-förälder och bor i Holmsund, två mil utanför Umeå.

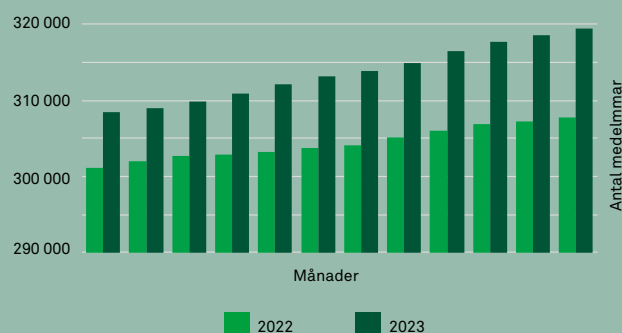
Hur håller du koll på medlemspriserna?

– Jag brukar titta i Coop-appen innan jag handlar för att se om det finns några erbjudanden.

Är det några speciella varor som du försöker hitta till lägre priser?

– Jag har bland annat utnyttjat medlemspriser på fisk och som småbarnsförälder tycker jag det är bra att det ibland kommer erbjudanden om lägre priser på blöjor och välling.

Välkomna alla nya medlemmar!



Medlemsutvecklingen under 2023 (minus dödsbon)

Vi kan konstatera att antalet medlemmar har ökat stadigt under hela 2023. Vid årets start hade vi 308 451 medlemmar och vid årets slut hade vi ökat till 319 504. Välkommen till oss alla nya medlemmar!

ÄGAROMBUD MED MÖJLIGHET ATT PÅVERKA

Isabelle Gripenrot



Isabelle Gripenrot i Mellansel har varit ägarombud i två år. Hon tycker att rollen ger henne möjlighet att påverka utbudet i Coop Nords butik på orten.

– Jag har en bra dialog med butikschefen och personalen, säger hon.

Isabelle Gripenrot är uppvuxen i Mellansel, som har runt 800 invånare. Efter studier på annan ort flyttade hon tillbaka för några år sedan. När hon fick frågan av Coop Nord att vara ägarombud var en orsak till att hon tackade ja att hon vill ha kvar Coop-butiken i byn.

– Det är viktigt att den finns kvar och det finns också en anda på orten, att man gärna gynnar butiken. Jag tycker att det är bekvämt med en butik hemma, vi kan gå till affären, behöver inte ens ta bilen.

Mer online-handel

Närmaste mataffären efter Mellansel finns i lite större orten Bredbyn, en mil bort, och till tätorten Örnsköldsvik är det tre och en halv mil.

– Coop i Mellansel har det mesta man behöver. Och saknas det något går det alltid att prata med personalen så beställer de hem och lägger in det i sortimentet. Det är fin service. De har ambitionen att vara hållbara och minska matsvinnet, till exempel genom att aktivt märka ut varor vars datum håller på att gå ut. De jobbar också med online-handel och den tror jag att de skulle tjäna på att utöka.

SÅ FUNKAR DET:

Uppdraget ägarombud

Som ägarombud har du en unik möjlighet att vara med och föra Coop Nord och Kooperationen framåt. Rent formellt handlar det om att vara länken mellan medlemmarna och Coop. Men egentligen är din uppgift viktigare än så: Det handlar om att representera medlemmarna och se till att vi ger varje medlem mer, att Coop Nord skapar ekonomisk nytta och möjlighet för alla medlemmar att kunna bidra till en hållbar utveckling här i norr. Som ägarombud representerar du medlemmarna på föreningsstämman – Coop Nords högsta beslutande organ – och har en nyckelroll i vår representativa föreningsdemokrati.

Informera om ägarombud

Isabelle har deltagit på ägarombudsmöten, både digitalt och fysiskt. Det tycker hon är spännande, inte minst för att det är en mångfacetterad mix av människor som är med. I rollen som ägarombud ingår även att ibland stå i butiken i Mellansel, till exempel vid juletid, och bjuda på glögg.

– Då är det många som blir överraskade att se mig där och så får jag förklara vad ett ägarombud har för funktion, att kunderna till exempel kan vända sig till mig om de vill påverka utbudet i butiken. Att ägarombud är så okända hos medlemmarna visar att Coop Nord borde informera mer om vad vi gör.

- Ägarombud och ersättare väljs per butik (OBS! Mångfald och jämlikhet).
- Ägarombudet är en informationsväxel (butik – kundombud/medlem – Coop Nord).
- Aktiviteter för att öka intresset om kooperativt ägande och Coop Nords värderingar.

VÄLKOMMEN TILL DIN COOP-BUTIK

Coop Nord har i dag 83 butiker runt om i våra tre län. Vi vill finnas där du som medlem är och erbjuda hållbar och prisvärd mat. Den ambitionen har under 2023 bland annat gjort att vi riktat våra blickar lite extra mot fjällvärlden.

Genom att handla lokalt skapar du möjligheter för att butiker finns kvar även på mindre orter. Det är också bra både för miljön och plånboken.

Under 2023 har vi fortsatt att satsa på onlinehandel och därmed också utökat dina möjligheter att köpa mat från oss via datorn eller mobilen.

Allt detta kan du läsa mer om på följande sidor.

ÖPPNAR I HEMAVAN 2026

Coop Nord planerar att öppna en butik i Hemavan 2026. En fastighet har förvärvats och etableringsprojektet har påbörjats. Butiken kommer att ge fjällorten förbättrad service och ett rikare utbud av dagligvaror, vilket även väntas stärka gränshandeln mot Norge.

Planen är att etablera ett område för handel i anslutning till korsningen E12 och Stabbforsvägen, mitt emot det nya området Syterskalet med ny skidlift, service och boende.

– Hemavans expansion fortsätter och Coop Nord vill vara med och bidra. Samtidigt ökar vi nyttan för våra medlemmar och kunder. Etableringen har stor potential och blir positiv både för besöksnäringen och den fasta Ortsbefolkningen. Vi har även goda erfarenheter från gränshandel med Coop i Storlien, säger Henrik Skyttberg, vd Coop Nord.

SPÄNNANDE ETABLERING I VEMDALEN

Vemdalen är trea i Sverige när det gäller antalet skid dagar per år. Bara Åre och Sälen har fler. Nu står den populära fjällorten även med en helt ny Coop-butik, som slog upp portarna i januari.

– Jättekul att vara med från början. Vi tror stenhårt på vår etablering här, säger Astrid Östgård, butikschef Coop Vemdalen.

Astrid Östgård kommer närmast från en roll som tillförordnad chef på Coop Frösön, där hon varit sedan 2020. Innan dess har hon jobbat på Coop Ånge. Hon har också nyligen genomgått Coops ettåriga traineeprogram.

– Jag har strävat mot att nå en ledande position inom Coop och när chansen dök upp i Vemdalen var det ingen tvekan. Jag har bott där tidigare, så det är lite som att komma hem. Genom traineeprogrammet har jag fått en bredare kunskap om hela butiksdriften, lärt mig mer om våra system och, inte minst, om ledarskap.

Stora svängningar

Vemdalen har drygt 600 bofasta invånare, men under högsäsong besöks byn av tusentals skidturister.

En del av utmaningen för butiken – som har 1 000 kvadratmeter butiksytta och ett stort lager – blir just att parera svängningarna under året. Under högsäsong planerar Coop Vemdalen att ha 14 medarbetare, på helårsbasis är det 10 anställda.

– Tanken är att inte ta in så många säsongsarbetare, det tar tid att lära upp nya varje år. Men hur trycket på butiken

blir vet vi inte riktigt än eftersom den är helt ny. Det blir ett spännande första år där vi får lära oss mycket, bland annat om säljplanering under hög- och lågsäsong.

Bra respons från ortsborna

Butiken har fått jättebra respons från ortsborna, som nu får ytterligare en affär att handla i (sedan tidigare fanns en Ica-butik). Det har också gått bra att rekrytera medarbetare från lokalbefolkningen.

– Byborna vinner på etableringen helt klart. Det är bra för dem att Ica får konkurrens. Utöver det traditionella matutbudet erbjuder vi också en hel del non food-artiklar, bland annat handdukar och lakan, som man tidigare fått åka till Östersund för att handla. Vi har också en delikatessavdelning, något Ica saknar.

Det händer mycket i Vemdalsbygden, till exempel satsas det nu även på aktiviteter sommartid, som downhillcykling.

– Vår butik blir ett ytterligare lyft för byn. Den är stor för att vara på en liten ort, sortimentet är stort. Det känns jättekul att Coop vågar satsa ordentligt på den här nyetableringen.



Astrid Östgård

STORA COOP SÖRBÖLE – BÄST I SVERIGE ONLINE

Stora Coop Sörböle i Skellefteå utses månad efter månad till bäst inom Coop i Sverige på online-handel. Viktigaste framgångsfaktorn? Att vara lika noga med kundbemötandet som i den fysiska butiken.

– Vi gör allt för kunden, säger Susanne Rindelöv, stormarknadschef.

Stora Coop Sörböle började med online-handel i liten skala för fem år sedan. Den första tiden låg butiken på runt tio utkörningar per dag och lite mer för hämtning av färdigpackade kassar. Sedan kom pandemin – och online-handeln tiodubblades.

– Det blev ett otroligt tryck, vi byggde ut och byggde ut för att hänga med och hade knappt personal för att hinna plocka ihop beställningarna.

Efter pandemin har handeln online på Stora Coop Sörböle stabiliserats kring 30 – 50 utkörningar dagligen och 50 – 100 hämtningar per dag (på storhelger kan det vara upp mot 150). På riksplanet är butiken en förebild. I de statistiska mätningar som görs från Coop centralt varje månad hade Stora Coop Sörböle i december varit bästa Coop-butik online i Sverige 19 (!) månader i rad. I mätningarna räknas bland annat produktivitet och kvalitet in.

– Vi har ett fantastiskt team som jobbar med onlinehandeln och det är jättekul att de så ofta får ett kvitto på det.

En viktig del i framgångarna utöver duktiga medarbetare är att Stora Coop Sörböle tidigt bestämde att kundbemötandet skulle ha samma kvalitet online som i butik.

– I början kunde vi till exempel åka ut med varor till kunder som inte fått allt de beställt i kassen, det var väldigt uppskattat.

I dag ringer vi alltid och frågar kunder om ersättningsvaror om något de beställt inte finns inne. Kunden ska alltid känna sig omhändertagen.

Ytterligare en framgångsfaktor är ett effektivt system som bland annat gör att beställningarna går snabbt att plocka ihop för de sju anställda som är helt fokuserade på online-handel. En person plockar torrvaror, en frukt och grönt, en färskvaror och så vidare.

– Vi har haft väldigt duktiga online-chefer som byggt upp en tydlig infrastruktur. Frida Warg inledde, därefter kom Mathilda Widmark Tellström och nu har Moa Peterzon tagit över.



Coop växer mer än marknaden

Allt fler väljer att handla hos oss online och under 2023 har vi också utökat möjligheten att göra det. Vi har i dag leverans av online-beställningar i 70 av våra 83 butiker, varav 39 har egen packning och hämtning i butik.

Vår online-affär har under 2023 ökat med 11 procent, detta samtidigt som e-handeln i Sverige generellt har gått ner med 4,5 procent i år. Coop Nord online går med andra ord 15,5 procent bättre än marknaden.

– Den viktigaste anledningen till att vi ökar är att vi har en online-ansvarig som stöttar butikerna och hela tiden utvecklar våra arbetssätt. Vi har varit offensiva och rullat ut online i många butiker, det gör oss också mer flexibla med kommuner, föreningar och företag. Ett medvetet jobb görs för att växa och nå högre andelar varje vecka, säger Patrik Högmark, försäljningschef Coop.

På Coop Nord arbetar vi ständigt med att göra vår online-tjänst så lättanvänd som möjligt. Besök coop.se och se hur det funkar hos dig.

VARFÖR SKA DU HANDLA LOKALT?

Närvaro och samhällsservice



Coop Nord väljer att finnas på många små orter som lågpriskedjorna undviker. Att kunna erbjuda samma service på mindre platser som på större är en del av det uppdrag Coop Nord har fått av våra ägare – medlemmarna. Genom att handla lokalt skapar du förutsättningar för att bibehålla en hög grad av tillgänglighet och samhällsservice även på mindre orter.

För miljön



En annan viktig aspekt av att handla på sin närmaste butik är att det är bra för miljön. I våra 84 Coop Nord-butiker arbetar vi för att det norrländska ska präglade upplevelsen. Det innebär bland annat att vi själva försöker välja leverantörer från närområdet så långt som det är möjligt. På det sättet bidrar vi till att utveckla Norrland samtidigt som klimatavtrycket minskas. Sedan är det givetvis bra för klimatet om du handlar så mycket som möjligt nästgårds, då minskar transportutsläppen till och från butik.

För plånboken



Det är ofta svårt att överblicka kostnaderna för sina dagliga inköp. Enligt Matpriskollen lägger en familj med två vuxna och två barn cirka 12 000 kr/månad på dagligvaror. Skillnaden mellan den lilla lokala Coop-butiken och lågprisjätten är mellan 500 och 1 000 kr/månad. Om vi räknar med att familjen har 2,5 mil längre till lågprisalternativet och handlar 5 ggr/månad så är bilkostnaden (enligt M Sverige) för att handla mellan 500 och 2 000 kr/månad. Det kan med andra ord vara billigare att handla lokalt, och då har vi inte räknat med den extra tiden.



Lokala Coop
500 – 1 000 kr
dyrare/mån



Körsträcka 2,5 mil
500 – 2 000 kr/mån



Lågprisbutik
500 – 1 000 kr
billigare/mån

DEN GODA KRAFTEN I NORR

Coop Nord vill vara ett föredöme, en god, aktiv och ansvarstagande samhällsaktör. Det är därför vi har byggt in medlems- och samhällsnytta – till exempel butiksrenoveringar – i den löpande driften och som en del av hur vi disponerar eventuellt överskott.

På följande sidor berättar vi lite om några av de verksamheter som vi stöttar för att vara en god kraft. Här kan du läsa om Hjältarnas Hus, ett tillfälligt hem för familjer där ett barn drabbats av sjukdom, Too Good To Go, en app som minskar matsvinnet, Stadsmissionen, som vi samarbetar med för att ge mat till socialt utsatta människor, och initiativ för samhällsnytta – där vi ska satsa en del av vårt överskott i stöd till organisationer som arbetar för att öka hälsa och välmående med särskilt fokus på barn och unga.

HJÄLTARNAS HUS HJÄLPER NÄR TILLVARON SKAKAR

Hjältarna hus i Umeå är ett tillfälligt hem för familjer med barn som drabbats av sjukdom. Verksamheten drivs av föreningen Hjältarnas hus med stöd av bland andra Coop Nord.

– Jag blir starkt berörd vid varje besök. Det är så viktigt att barnfamiljer kan få extra stöd när de hamnar i en svår situation, säger Henrik Skyttberg, vd för Coop Nord.

Tanken är att Hjältarnas hus, som ligger några hundra meter från barnavdelningen på Norrlands universitetssjukhus, ska kännas nästan som hemma och ta vara på det friska i en situation som annars präglas av ett barns sjukdom. Det handlar om att kunna leka med kompisar och om att som familj få vara tillsammans på ett så naturligt sätt som möjligt.

Coop Nord har utökat och förlängt stödet som partner till Hjältarnas hus med tre år. Förutom ekonomiskt bidrag inkluderar det även att Coop-personal vid en del tillfällen hjälper till att laga och servera mat.

– Efter en bit mat, som ger ny energi, är det enklare att börja planera och hantera en många gånger chockartad situation, säger verksamhetschefen Victoria Granlund.

Frukost varje dag

Familjerna som bor i Hjältarnas hus har bokats in via barnavdelningarna på Norrlands universitetssjukhus. De får tillgång till ett av de 13 rummen eller en av de två små lägenheterna i huset. Där finns också två kök, tvättmöjligheter och gott om utrymme för lek, träning och stillsammare aktiviteter. Genom stödet från Coop Nord serveras frukost varje dag, gemensamma middagar emellanåt och det finns alltid möjlighet att plocka fram till en fika.

– Att slippa ordna mat när allt känns kaos är värdefullt, säger Victoria Granlund.

Hittar varandra

Victoria Granlund upplever att behoven hos familjerna kan skilja sig åt. En del behöver prata och då finns personal och volontärer där för att lyssna. Andra vill bara vara för sig själva.

– Det är också många barn och föräldrar som finner varandra här i huset, kan dela erfarenheter och stötta, säger hon. Högt upp på hennes agenda ligger att kunna utveckla utemiljön vid huset. Ett annat område är att engagera ännu fler volontärer och organisera deras insatser på ett nytt sätt.



En god kraft för norrländsk återväxt

Som Norrlands största konsumentförening har vi ett ansvar som sträcker sig längre än att enbart generera vinst och ekonomisk nytta för våra medlemmar. Därför startar Coop Nord det vi kallar för Initiativ för samhällsnytta. Det innebär i praktiken att vi satsar en del av vårt överskott i stöd till organisationer som arbetar med att öka hälsa och välmående med särskilt fokus på barn och unga.

Beslutet om det nya initiativet togs under 2023 och direkt efter det startade uppbyggnadsarbetet.

Lanseringen är planerad till våren 2024, efter föreningsstämman. Det är då den första ansökningsperioden öppnar.

Vi talar om Initiativ för samhällsnytta som en norrländsk återväxt – ett sätt att ge tillbaka och bidra till en plats som inte bara ska leva utan också må bra. Nu och i framtiden.

RÄDDAR MEST MAT I SVERIGE

Stora Coop Sörböle i Skellefteå är bäst i Sverige på att minska matsvinnet tillsammans med Too Good To Go. Vid avstämningen i september hade butiken från årets början räddat 5 200 kassar med mat.

Genom appen Too Good To Go kan butiker erbjuda matkassar som innehåller varor som närmar sig bäst-föredatum, är utsorterade eller överskott och riskerar att bli svinn i slutet av dagen. Kassarna säljs till rabatterat pris och varje såld kasse bidrar till minskat matsvinn.

Under 2023 har Coop Nord och Too Good To Go utvecklat ett starkt samarbete. Nu erbjuder runt 80 av Coop Nords butiker kunderna att köpa matkassar med varor som annars skulle ha gått till spillo, till en tredjedel av priset.

Allra flitigast har appen används på Stora Coop Sörböle, som har räddat mest mat i Sverige. Det visade Too Good To Go:s sammanställning över perioden januari – september 2023. Stora Coop Sörböle sålde då 5 200 kassar med mat som annars skulle ha gått till spillo på grund av kort datum, skadad förpackning och liknande. Det rör sig om i genomsnitt 140 kilo räddad mat i veckan.



Susanne Rindelöv, stormarknadschef på Stora Coop Sörböle

SKÄNKER MAT TILL UMEÅ STADSMISSION

Stora Coop Ersboda donerar några gånger per vecka en stor mängd mat till Umeå Stadsmission.

– Det är mat av fullgod kvalitet som inte kan säljas, som i stället går till en bra verksamhet, säger Joakim Flygare, stormarknadschef.

Umeå Stadsmission verkar för att ge utsatta människor möjlighet att förbättra sin livssituation. Samarbetet med Coop Ersboda inledes för drygt ett år sedan. Det handlar om bröd, frukt och grönt, kött och chark samt ibland även torrvaror.

– Stadsmissionen kontaktade oss och hade en bra lösning och vi ville gärna hjälpa dem. Det känns jättebra att mat som annars hade gått till spillo kan göra många människor mätta.



ALLA I TRAINEE-PROGRAMMET ÄR NU CHEFER

Samtliga fem deltagare i Coop Nords första trainee-program är nu chefer i föreningens butiker. Succén har skapat ett sug efter mer och nu startas nästa omgång.

Trainee-program är en form av internutbildningar, där unga medarbetare får möjlighet att bygga på sin kompetens och lära känna organisationen djupare. Coop Nords första trainee-utbildning startades i början av 2022. Utbildningen varvade teori med praktik i butiker och i januari 2023 var det dags för examen och diplomutdelning i Umeå.

– Det blir något särskilt när vi kan ta tillvara våra egna talanger, utbilda dem och sedan slussa in dem i olika nyckelroller, säger Patrik Högmark, försäljningschef i Coop Nord.

Varför gör Coop Nord den här satsningen?

– På senare år har det blivit svårare att rekrytera nya chefer. Vi behöver både externa och interna sökanden, men det finns fördelar med att rekrytera internt. Det finns en styrka i att de redan känner personer i organisationen, kan system, hur verksamheten fungerar och är bärare av vår kultur, förklarar Patrik Högmark.

Astrid Östgård är en av dem som var med i den första omgången. Hon jobbade då som ansvarig för Kött & Chark på Coop Frösön. Under utbildningen gick hon över till att bli vice butikschef i samma butik men är nu butikschef för nya Coop Vemdalen. Hon beskriver den breda inblicken i hela butiksdriften som en positiv del av utbildningen.

– Sedan var det nyttigt att lära sig av andra som har olika positioner och att vara med i sammanhang där man träffar och lär

känna organisationen som helhet. Jag kunde plocka med mig guldskorn från alla håll. Vi möter ofta samma utmaningar och det är skönt att kunna bolla med andra.

Isak Lindström är idag butikschef för Coop Sollefteå. När utbildningen startade var han ansvarig för Kött & Chark i Coop Granlo i Sundsvall.

Vad har trainee-utbildningen betytt för dig?

– Ett starkare självförtroende och mer ryggrad, att jag blivit mer säker i det jag gör. Utbildningen var också en bra chans att fylla igen luckor, bygga på med kunskap och få ett utökat kontaktnät.

Vilken väg hade du tagit om du inte fått möjligheten att bli trainee?

– Jag hade jobbat ännu hårdare och bevisat för ledningen att de valt fel som inte tog mig. Mitt mål har alltid varit att bli butikschef och se mina idéer bli verklighet. Det är nog det som driver mig, att få sätta ihop en grupp och leda dem mot ett gemensamt mål, att bli bäst!

Så här svarar Astrid Östgård på samma fråga:

– Jag hade nyligen skrivit på ett avtal som färskvaruansvarig. Det hade gett mig viss utveckling, men risken är att det blivit lite stiltje efter ett tag. Tack vare utbildningen fick jag en boost för självförtroendet och möjlighet att snabbt komma vidare.

I mars 2024 startar utbildningen av den andra omgången trainees i Coop Nord.



UTVECKLINGSPROGRAM TRAINEE 2023

- Butiksdrift
- Butiksekonomi
- Grundläggande ledarskap
- Marknadsföring
- Presentationsteknik
- Optimal bemanningsplanering
- Säkerhet
- Logistik
- Säker mat
- Färskvaruutbildningar inom frukt och grönt och chark samt åtta obligatoriska e-utbildningar för tjänstemän.



"Bra personalpolitik och bra kundbemötande går hand i hand"

Jennifer Karlsson är ny HR-chef på Coop Nord sedan den 1 september. Hon kommer närmast från en liknande roll på telekomföretaget Bredband 2.

– Jag hoppas kunna bidra till att Coop Nord blir en ännu bättre arbetsgivare, som både lockar nya medarbetare och får befintliga att stanna och vilja utvecklas, säger hon.

Jennifer Karlsson beskriver första tiden på Coop Nord som rolig och omvälvande. Hon har lagt mycket krut på att lära sig organisationen och förstå affären, vilket bland annat innefattat en praktikperiod som butiksanställd på Stora Coop Tomtebo i Umeå.

– Det som lockade mig till Coop Nord är att det är en spännande organisation och ett starkt arbetsgivarvarumärke. Det finns otroligt mycket kompetens och erfarenhet i verksamheten och det har underlättat för mig som ny på jobbet. Jag har också träffat många engagerade kollegor som vill utvecklas och det är inspirerande.

Fortsätta utvecklas

En pulsmätning under hösten visade att Coop Nords medarbetare tycker att organisationen har ett bra ledarskap, att de trivs med sina kollegor och uppfattar att det finns möjligheter att utvecklas. När det gäller utveckling finns till exempel nu ett ettårigt traineeprogram för Coop Nord-anställda som siktar på att bli butikschefer.

– Det är superviktigt att vi bibehåller utvecklingskulturen, så att medarbetarna ser att de kan gå vidare inom organisationen om de vill det. Vi gör jättemycket bra inom Coop Nord men får inte slå oss till ro utan måste fortsätta vara i ständig utveckling för att locka nya medarbetare och inspirera befintliga. Det handlar om allt från hur vi kommunicerar internt till hur vi introducerar nya medarbetare.

Jätte viktigt med kundbemötande

Kundmötet har alltid legat högt på agendan för Coop Nord och är en hjärtefråga även för Jennifer Karlsson. Coop Nord jobbar hårt för att bli ännu bättre inom området, bland annat ha kundambassadörer på varje butik och fokusveckor där kundmötet står i centrum. NKI-undersökningar görs varje månad och de visar att insatserna ger konkreta resultat.

– Vi jobbar för att kundbemötandet i ännu högre grad än i dag ska bli en integrerad del i varje butik. En så enkel sak som att säga hej till kunden gör skillnad i kundupplevelsen. Kundbemötandet går också hand i hand med hur vi ser på våra medarbetare. Det är precis som en kundambassadör sa, om vi som jobbar i butiken är glada så trivs även kunden.

Årets säljare

BJÖRN VIBERG COOP NACKSTA



Björns värdskap, både mot medarbetare och kunder är fantastiskt. Björn är alltid välkomnande med ett leende på läpparna. Till och med när man pratar med honom i telefonen så känner man av detta leende! Björns relation med leverantörer är i världsklass. Efter många år av samarbete så inspireras även de av vår framgång och de vill vara med på tåget. Björns kunskap och erfarenhet genomsyrar allt han gör. Han är en riktig lagspelar som alltid tänker laget före jaget. Björn har också rollen som "Säker mat ansvarig" på butiken och han sköter detta perfekt! Alla på butiken respekterar Björn och känner ett stort förtroende för honom. Coop Nacksta är stolta över att ha Björn som medarbetare!

Årets butik

STORA COOP ÖSTERSUND

Stora Coop i Östersund har gått "all in" på de utmaningar de stått inför under 2022 och det har de gjort med bravur. Idag visar de upp en butik som på riktigt andas försäljning med välfyllda hyllor och gavlar. Deras exponeringar gör också att man som kund vill handla där. Ett resultat av allt detta är att Stora Coop Östersund har haft en grym volymtillväxt under året men de har också lyckats att göra en rejäl resa med sitt resultat!



Årets försäljningsutveckling

COOP LYCKSELE

Denna butik har en stark lokal konkurrent. Detta tillsammans med pandemins påverkan har inneburit några tuffa år när det gäller försäljningen. I det läget bestämde man sig för att minst återta sin position. Med mycket engagemang och vilja har de lyckats vända den nedåtgående trenden. De visar dagligen upp en välskött och laddad butik och resultatet av arbetet syns tydligt i deras försäljningsutveckling. Kunderna är på återtåg!



Årets kundmötesbutik

COOP TORPSHAMMAR

Det viktigaste vi har är våra kunder. En av våra viktigaste arbetsuppgifter är att säkra att kunden kommer tillbaka. I jobbet med att få återkommande kunder är det bästa kundmötet kommer in. De kunder som handlar i vår butik Coop TorpsHAMMAR lyfter gång på gång det fantastiska bemötande de får. Butiken har flera gånger hamnat på Coop Wall of Fame och de toppar ständigt Coop Nords nöjd kund-index. Ett engagerat ledarskap och engagerade medarbetare skapar tillsammans det bästa kundmötet!"

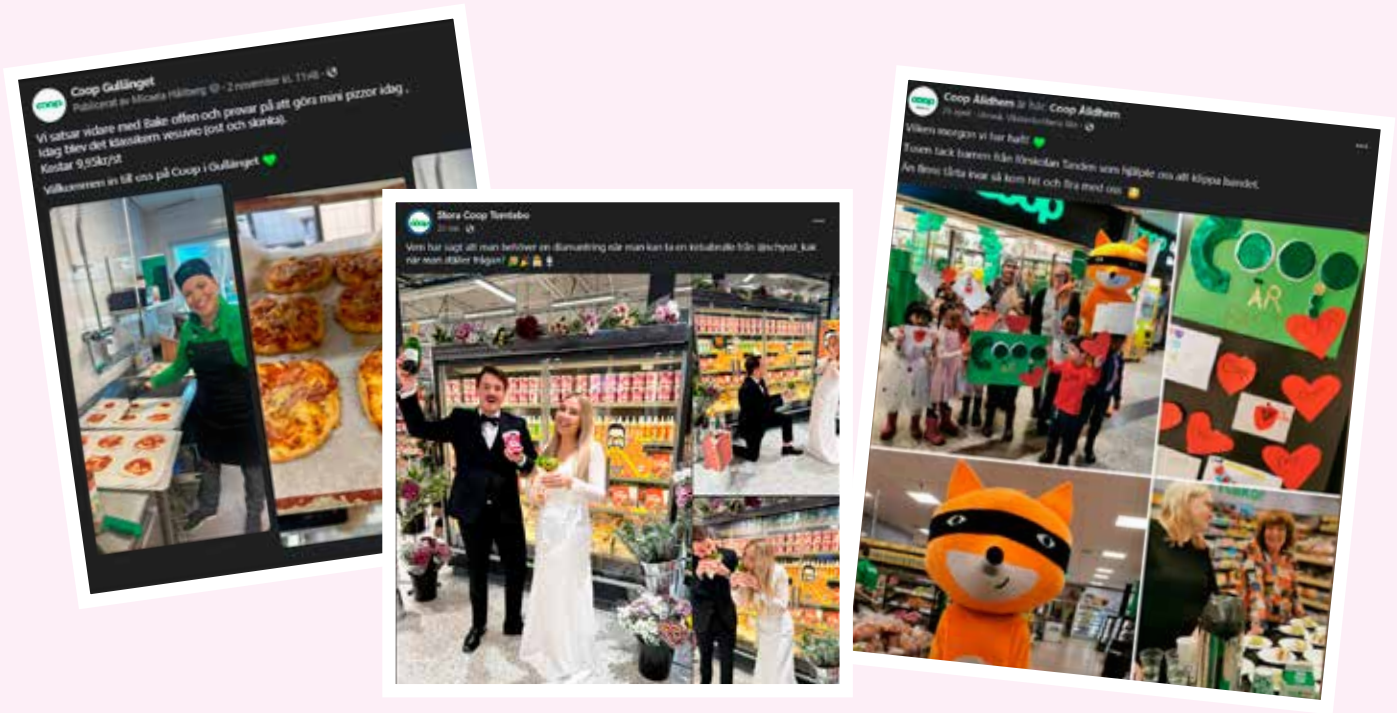


Årets butik i sociala medier

COOP KRAMFORS

Butiken har arbetat sig till en självklar plats på Facebook och Instagram, lika självklar som dess fysiska placering i samhället. Här möter man kunderna, tipsar om attraktiva erbjudanden och bjuder på sig själva. Det är ett metodiskt och medvetet arbete med hög frekvens och en dynamisk variation i innehållet. De 10 000 interaktionerna med följarna är beviset på att det fungerar. Det sprudlar av gröna hjärtan ... i Kramfors.



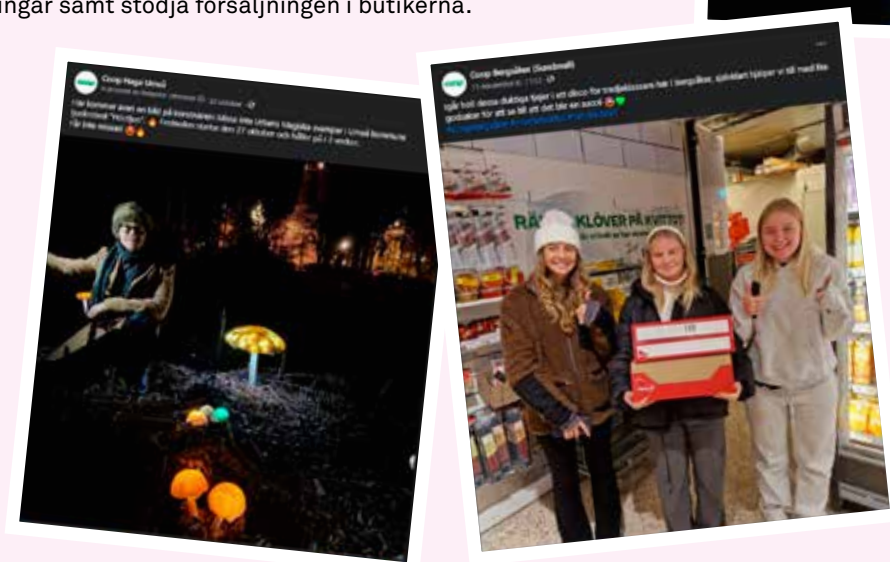
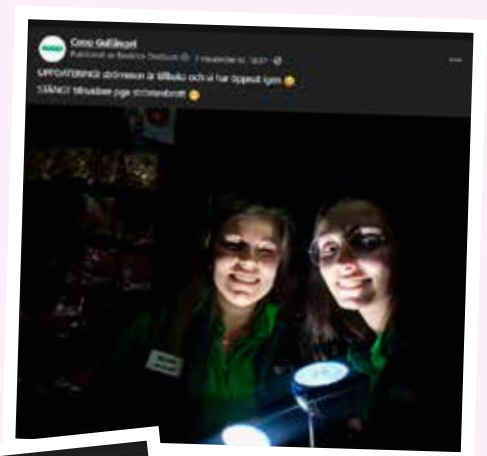


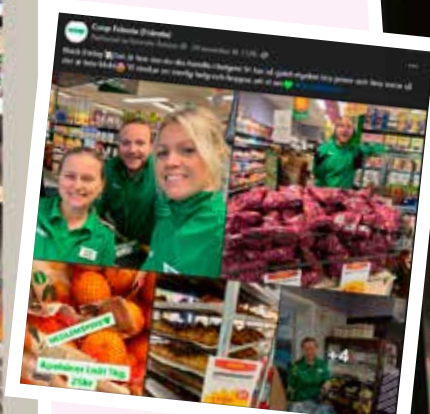
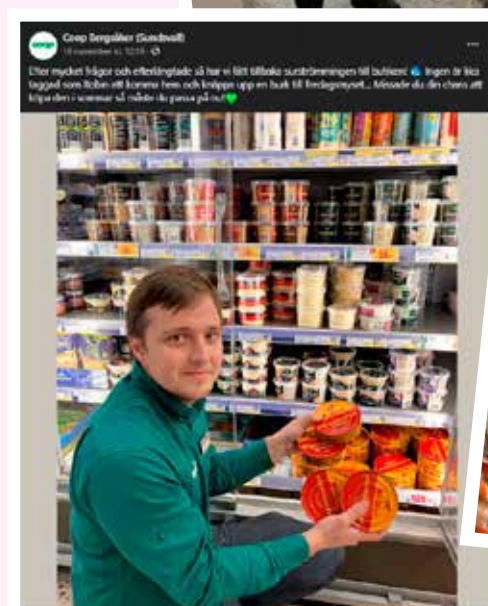
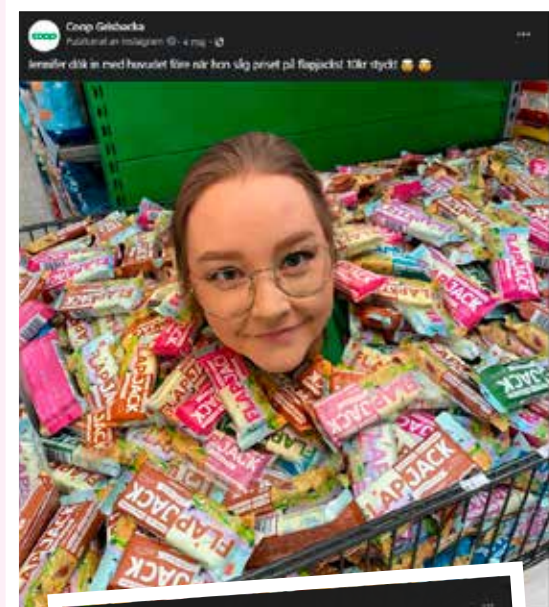
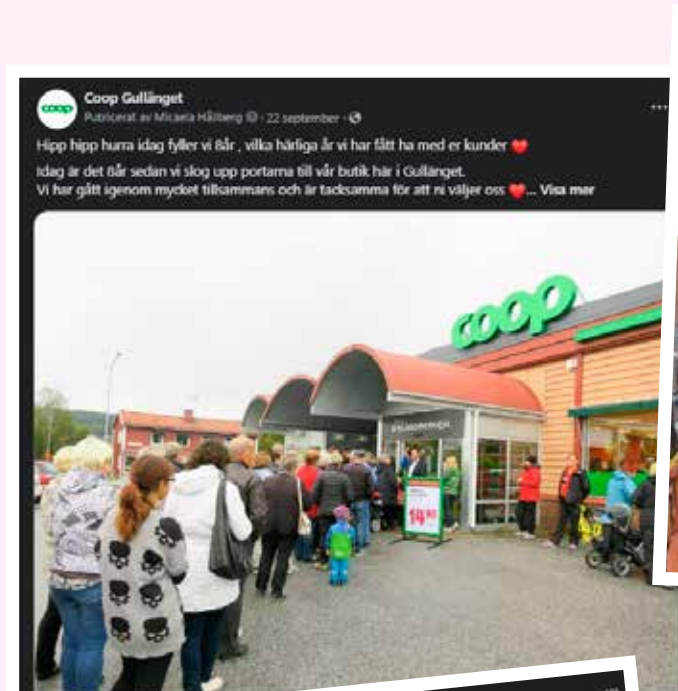
KUNDMÖTET I SOCIALA MEDIER

Idag startar kundmötet ofta redan innan själva besöket i butik sker eftersom kunderna kan följa oss på våra sociala kanaler. Det gör att de sociala plattformarna ger oss en unik möjlighet att både påbörja och förlänga mötet med kunderna och att fördjupa relationerna.

Under 2023 togs en gemensam strategi för sociala medier fram. Strategin syftar till att bredda bilden av Coop Nords verksamhet, inspirera kunderna innan de kommer till butik, fördjupa relationerna på en lokal nivå och öka stoltheten hos våra medarbetare.

Strategin är möjlig att implementera på tre olika nivåer, utifrån varje butiks förutsättningar och ambition. Huvuddragen i strategin går ut på att vi ska interagera med kunderna inom olika teman för att bygga bilden av norrländsk tid, stärka vår marknadsposition, visa upp vår kultur och våra värderingar samt stödja försäljningen i butikerna.





COOP NORDS FÖRETAGSLEDNING



Från vänster

Henrik Skyttberg vd
 Erik Larsson marknadschef
 Maria Annér Liedberg ekonomichef
 Joakim Fors chef affärsutveckling
 Stefan Eriksson medlems- och kommunikationschef
 Lars Carlstedt fastighetschef
 Jennifer Karlsson HR-chef
 Patrik Högmark försäljningschef

COOP NORDS STYRELSE



Från vänster

Ledamot: Pär Lindberg Örnköldsvik
 Ledamot: Anna-Carin Jonsson Lycksele
 Ledamot: Louise Ring Umeå
 Facklig representant: Conny Gustafsson Umeå
 Ordförande: Peter Renkel Umeå
 Ledamot: Per-Olof Persson Frösön
 Vice ordförande: Mona Edström Frohm Umeå
 Ledamot: Dan Magnusson Skellefteå
 Facklig representant: Annette Andréhn Wallgren Krokom
 Ledamot: Ewa Back Sundsvall

Saknas på bilden

Ledamot: Anne Wigren Härnösand
 Facklig representant: Mattias Rustan Sundsvall

RESULTATRÄKNING

Tkr	2023-01-01 –2023-12-31	2022-01-01 –2022-12-31
Nettoomsättning	5 232 680	4 906 754
Kostnad för sålda varor	-3 901 689	-3 646 298
Bruttoresultat	1 330 991	1 260 456
Rörelsens kostnader		
Försäljningskostnader	-1 279 795	-1 203 692
Administrationskostnader	-40 544	-36 000
Övriga externa kostnader	-1 101	-818
Övriga rörelseintäkter	19 838	46 556
Rörelseresultat	29 389	66 502
Resultat från finansiella poster		
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	3 606	3 861
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	24 048	22 545
Räntekostnader och liknande resultatposter	-395	-403
	27 259	26 003
Resultat efter finansiella poster	56 648	92 505
Bokslutsdispositioner	2 061	-5 890
Resultat före skatt	58 709	86 615
Skatt på årets resultat	-11 539	-20 909
Årets resultat	47 170	65 706

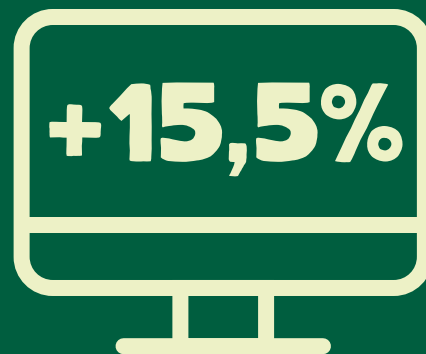
BALANSRÄKNING

Tkr	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	0	954
Materiella anläggningstillgångar	629 020	617 598
Finansiella anläggningstillgångar	308 689	292 409
Summa anläggningstillgångar	937 709	910 961
Omsättningstillgångar		
Varulager m m	269 479	259 970
Kortfristiga fordringar	124 854	110 410
Övriga kortfristiga placeringar	994 353	975 240
Kassa och bank	240 774	172 570
Summa omsättningstillgångar	1 629 460	1 518 190
SUMMA TILLGÅNGAR	2 567 169	2 429 151
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Bundet eget kapital	1 355 378	1 351 218
Balanserad vinst eller förlust	230 428	168 008
Årets resultat	47 170	65 706
Summa eget kapital	1 632 976	1 584 932
Obeskattade reserver	206 656	208 708
Avsättningar	50 856	39 296
Långfristiga skulder	66 549	69 277
Kortfristiga skulder	610 132	526 938
Summa skulder	934 193	844 219
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	2 567 169	2 429 151

“Vad ska
vi äta idag?”

NORRLANDS STÖRSTA TIDSTJUV

Hela 42% tycker att vardagens
största tidstjuv är att komma på
vad man ska äta.



Så mycket bättre gick Coop
Nord online jämfört med
övriga marknaden.

850
ton

lokala ägg
– så mycket ägg
köpte vi 2023



av varorna som säljs på Coop
Ålidhem, Umeå är ekologiska.

♀♂
60%

av våra butikschefer är kvinnor.



Var 5:e minut

året om, säljs 1 fryspizza på
Stora Coop Sörböle, Skellefteå.

Coop Nord
Besöksadress: Fläktvägen 1A
Postadress: 901 77 Umeå
Telefon: 090-104 000
info@coopnord.se
www.coopnord.se
Vi finns på Facebook!

coop
Nord