

Årsberättelse 2019

Jula Holding AB



Wästgöta
Finans
TRYGGA PRIVATLÅN

JULA
LOGISTICS

JULA

JULA
Hotell Konferens
★★★★

Hööks

G&K Blanks
Fastigheter AB



2019 – Ett jubileumsår med mersmak



Jula Holding utvecklas med stabil tillväxt och med omsättningsrekord för 2019, trots turbulens i marknaden. I en vikande konjunktur med hårdnande konkurrens, när många kämpar med lönsamhet och sviktande omsättning, ser koncernen stora möjligheter.

Det gångna året bjöd på flera jubileum med 40-årsfirande, öppnande av det 100:e Julavaruhuset och över 3 miljoner JulaClub-medlemmar. Under året togs även flera viktiga utvecklingssteg, framför allt genomfördes en större organisationsförändring, från matris- till funktionsorganisation, som del i en långsiktig utvecklingsplan. Genom detta har Jula Holdingkoncernen nu utvecklat en organisation som mer än någonsin trimmats in och anpassats för framtiden. Viktiga steg togs således under 2019, och fokus ligger nu på att bredda värdenätverken ytterligare, samt att än mer stärka samverkan inom koncernen.

"I en vikande konjunktur med hårdnande konkurrens, när många kämpar med lönsamhet och sviktande omsättning, ser koncernen stora möjligheter."

Innehåll



JULA HOLDING AB

Julagatan 2, Box 363
532 24 Skara
Tel: 0511-246 00
Org. nr: 556961-9900

www.jula.se

Ansvarig utgivare Joachim Frykberg

Produktion, form och original Julia Inhouse

Text Julia

Foto Mikael Tidqvist, Niklas Brandin
med flera.

Tryck Exakta AB, Lidköping 2020

Upphovsrätt Detta material är upphovs-
rättsligt skyddat genom lagen (1960:729)
om upphovsrätt till litterära och konstnärliga
verk. Upphovsrätten tillhör KJB Holding AB.

JULA HOLDING

4	Styrelse och koncernledning
6	Ägare har ordet
10	VD har ordet
11	Styrelseordförande har ordet
12	Hållbarhet koncernen
14	Ledarskap koncernen
16	Året i korthet

JULA AB

18	VD har ordet
20	Global sourcing
21	Kvalitet
22	Jula 40 år och 101 varuhus
24	Loyalty
26	EMV
28	Stora projekt under året
29	Julas styrmodell
30	Här finns Julas varuhus
32	Fokusområden 2020
34	Året i korthet

HÖÖKS AB

36	VD har ordet
38	Fokusområden 2020
40	Året i korthet

G&K BLANKS FASTIGHETER AB

42	VD har ordet
43	Bolagsstruktur
44	Fokusområden 2020
46	Fastighetsinnehav
55	Året i korthet

JULA LOGISTICS AB

56	VD har ordet
58	Fokusområden 2020
59	Året i korthet

WÄSTGÖTA FINANS AB

60	VD har ordet
62	Fokusområden 2020
63	Året i korthet

JULA HOTELL & KONFERENS AB

64	VD har ordet
66	Fokusområden 2020
67	Året i korthet

Styrelse och organisationsstruktur

Beskrivning av styrelse och ledning avser 2019.

KJB Holding AB är övergripande koncernmoder och ägarbolag. Karl-Johan Blank är ägare och koncernchef och sitter i bolagets styrelse tillsammans med ordförande Peder Larsson och ledamöterna Christian Blank och adjungerad Fredric Blank.

Jula Holding AB är operativt moderbolag för de rörelsedrivande dotterbolagen. Styrelsen utgörs av Karl-Johan Blank, ordförande Peder Larsson, ledamöterna Hans-Åke Persson, Thomas Evertsson, Christian Blank, Johanna Fagrell Köhler, Kajsa Claesson och adjungerad Fredric Blank. VD för Jula Holding AB är Joachim Frykberg.

Jula AB är koncernens stora retail-bolag och koncernmoder i Julakoncernen. Karl-Johan Blank utgör styrelsen tillsammans med ordförande Peder Larsson, ledamöterna Hans-Åke Persson, Thomas Evertsson, Johanna Fagrell Köhler, Kajsa Claesson, Christian Blank, Rune Brunberg Johansen, Patrik Ragnar och adjungerad Fredric Blank. VD för Jula AB är Joachim Frykberg.

Jula Logistics AB, koncernens logistikföretag med egen tågterminal. Styrelsen utgörs av Karl-Johan Blank, ordförande Peder Larsson och ledamöterna Joachim Frykberg, Hans-Åke Persson, adjungerad Christian Blank och adjungerad Fredric Blank. VD för Jula Logistics AB är Lennart Karlsson.

G&K Blanks Fastigheter AB är koncernens fastighetsbolag och koncernmoder i G&K Blanks Fastigheter-koncernen. Karl-Johan Blank utgör styrelsen tillsammans med ordförande Peder Larsson och ledamöterna Christian Blank, Joachim Frykberg, Peder Lövhagen och adjungerad Fredric Blank. VD för G&K Blanks Fastigheter AB är Johan Carlberg.

Wästgöta Finans AB är koncernens bolag för konsumentkrediter till privatpersoner. I styrelsen sitter ordförande Peder Larsson tillsammans med ledamöterna Christian Blank och Joachim Frykberg. VD för Wästgöta Finans AB är Håkan Nyberg.

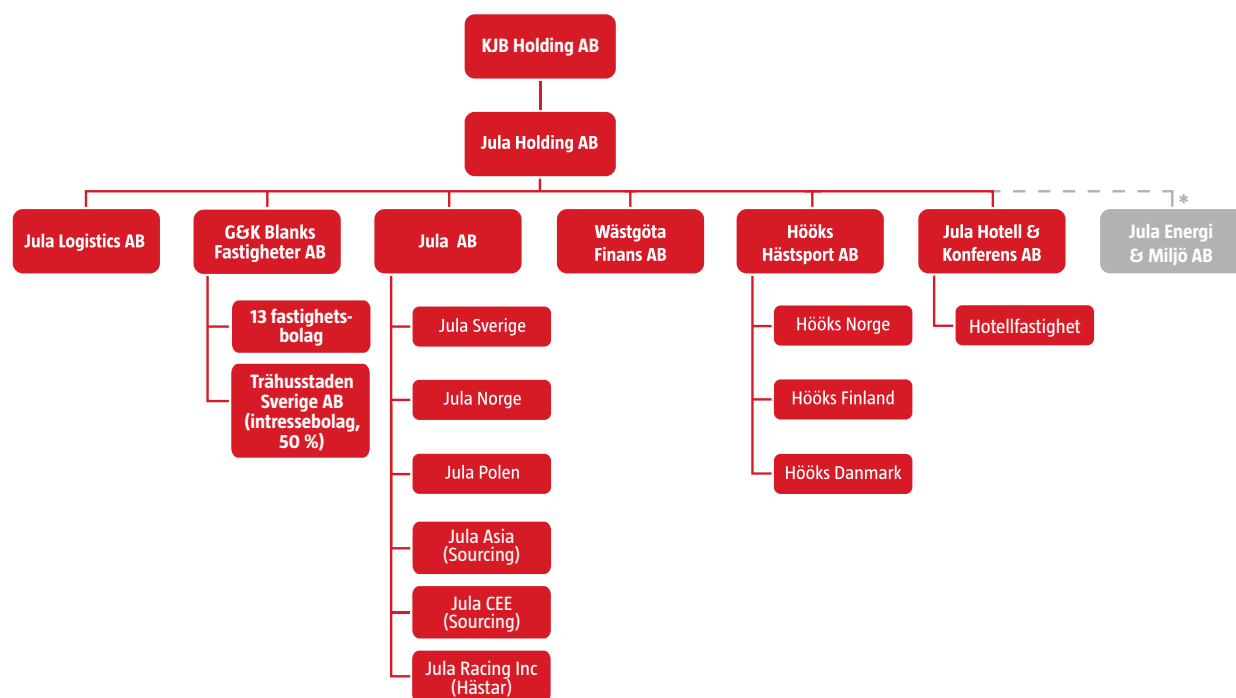
Förvärv 2019

Hööks Hästsport-koncernen ingår i Jula Holding-koncernen sedan avtal om förvärv slöts i december 2018. Affären färdigställdes i februari 2019 då Konkurrensverket lämnat sitt godkännande. Styrelsen består av Karl-Johan Blank, ordförande Peder Larsson och ledamöterna Joachim Frykberg, Kajsa Claesson och Joachim Höök. VD för Hööks Hästsport AB är Joachim Höök.

Jula Hotell & Konferens AB övertogs av Jula Holding-koncernen i början av 2019. Styrelsen består av ordförande Peder Larsson samt ledamöterna Johan Carlberg, Mikaela Grundström, adjungerad Joachim Frykberg och adjungerad Karl-Johan Blank. VD för Jula Hotell & Konferens AB är Mikaela Grundström.

Förvärv 2020

Jula Energi & Miljö AB ingår i Jula Holding-koncernen sedan februari 2020. Totalt är det fyra vindkraftverk i Tanumshede som köpts och tillsammans genererar de energi som räcker till försörjning av Julas verksamheter i Skaraborg som lager och varuhus. Energieffektivisering och hållbar energiproduktion har alltid varit viktigt för koncernen och en tydlig målsättning är att Jula ska vara klimatneutralt 2030. Investeringen i vindkraft är ett viktigt steg i den riktningen. Styrelsen utgörs av Karl-Johan Blank tillsammans med styrelseordförande Joachim Frykberg. VD för Jula Energi & Miljö är Johan Carlberg.



* Från och med februari 2020



Karl-Johan Blank
Ägare & koncernchef
KJB Holding AB
Jula Holding AB
Jula AB
G&K Blanks Fastigheter AB
Jula Logistics AB
Hööks Hästsport AB
Jula Energi & Miljö AB
Koncernledning Jula Holding AB



Peder Larsson
Ordförande
KJB Holding AB
Jula Holding AB
Jula AB
G&K Blanks Fastigheter AB
Jula Logistics AB
Västgöta Finans AB
Hööks Hästsport AB
Jula Hotell & Konferens AB



Joachim Frykberg
VD
Ledamot
G&K Blanks Fastigheter AB
Jula Logistics AB
Västgöta Finans AB
Jula Energi & Miljö AB
Koncernledning Jula Holding AB
Jula Hotell & Konferens AB



Christian Blank
Ledamot
KJB Holding AB
Jula Holding AB
Jula AB
G&K Blanks Fastigheter AB
Jula Logistics AB
Västgöta Finans AB
Koncernledning Jula Holding AB



Fredric Blank
Adjungerad ledamot
KJB Holding AB
Jula Holding AB
Jula AB
G&K Blanks Fastigheter AB
Jula Logistics AB



Hans-Åke Persson
Ledamot
Jula Holding AB
Jula AB
Jula Logistics AB



Thomas Evertsson
Ledamot
Jula Holding AB
Jula AB



Johan Carlberg
VD G&K Blanks Fastigheter
VD Jula Miljö & Energi
Ledamot
Jula Hotell & Konferens AB
Koncernledning Jula Holding AB



Peder Löwhagen
Ledamot
G&K Blanks Fastigheter AB



Kajsa Claesson
Ledamot
Jula Holding AB
Jula AB
Hööks Hästsport-koncernen



Johanna Fagrell Köhler
Ledamot
Jula Holding AB
Jula AB



Joachim Höök
VD Hööks Hästsport
Ledamot
Hööks Hästsport-koncernen
Koncernledning Jula Holding AB



Mikaela Grundström
VD Jula Hotell & Konferens
Ledamot
Jula Hotell & Konferens



Rune Brunberg Johansen
Arbetsstagarrepresentant
Jula AB



Patrik Ragnar
Arbetsstagarrepresentant
Jula AB



Magnus Sigurd
Business Development
Director
Koncernledning Jula Holding AB



Lennart Karlsson
VD Jula Logistics
Koncernledning Jula Holding AB



Johan Bergman
HR Director
Koncernledning Jula Holding AB



Ägare och koncernchef har ordet

Ett framgångsrikt jubileumsår

2019 var ett jubileumsår då vi firade 40 år, öppnade det 100:e Julavaruhuset och fick över 3 miljoner JulaClub-medlemmar. Året var även framgångsrikt gällande bland annat omsättning och lönsamhet trots turbulens i marknaden. Vi har byggt en organisation som vi under 2019 mer än någonsin trimmat in och väl anpassat för det som vi vill göra framöver.

Det har varit kul att fira Julas 40 år tillsammans med alla kunder och engagerade medarbetare. Firandet kulminerade i den stora gemensamma 40-årsfesten i oktober. Under året lanserade vi även historikwebben där den som vill kan ta del av Julas utveckling under de händelserika första 40 åren.

Långsiktighet

Jag är en aktiv koncernchef, som styr verksamheten framåt varje dag med stor drivkraft. För mig är det viktigt med långsiktigheten och familjen i det entreprenörsdrivna företagandet. I och med koncernutvecklingen har vi under 2019 byggt en än bredare bas att stå på.

Vi har tillsammans i ledningen i omgångar jobbat igenom värdegrunder och riktlinjer för hur vi ska verka tillsammans. Mycket av detta kommer från hur jag och min far har byggt upp Jula genom åren. Det är viktigt att vi framöver jobbar på det sättet, ständigt

utvecklas tillsammans. Jag är en garant för detta då jag jobbar nära ledningen samt är involverad i de olika avdelningarna.

Strukturen för koncernen börjar att ta form med samverkansmöten mellan koncernbolagen vilket skapar långsiktighet och trygghet. Här samlar vi nu kompetens inom koncernen, vilket alla kan dra nytta av på ett smart sätt.

Expansion

De senaste åren har vi gått ganska lugnt fram expansionsmässigt, men under året har vi planerat för att öppna minst tio nya Julavaruhus 2020. Det är likadant för Hööks som planerar att öppna cirka fem nya enheter. Handelsdelen inom koncernen är till stor del sortiments- och expansionsdrivna, och då är detta viktigt. Alla i vår organisation kommer mer eller mindre att påverkas av expansionen under kommande år. Under 2020 kommer vi att bygga ut centrallagret i Skara med 27 500 kvadratmeter för att

kunna hantera de större flödena som expansionen för med sig. Att vi fortsätter att satsa i Skara har att göra med att vi här centralt får en väldigt bra kostnadseffektivitet, med engagerad, kunnig och erfaren personal, det är svårt att slå på något annat ställe.

Kvalitetscenter ger möjligheter

Den gamla fastigheten "Gjutaren" som byggdes redan 2001-2002 (cirka 9000 kvadratmeter), kommer nu att byggas om med cirka 50-60 kontorsplatser, testverkstad, serviceverkstad m.m. Det kommer att ge oss helt nya förutsättningar när det gäller vårt kvalitets- och hållbarhetsarbete. Vi får ett ännu större fokus på dessa frågor, där vi redan idag gör väldigt mycket bra. Vi kan jobba ännu mer med exempelvis återvinning.

Nystart med outlet

Under 2019 har vi tagit ett omtag när det gäller Julas outlets i Skara, Eskilstuna och på webben. Engagerade medarbetare har gjort ett fantastiskt jobb med detta, och resultatet blev ett jättebra fint nytt koncept, "äktat lågpris", som skapar intresse hos våra kunder.

E-handel, digitala prisetiketter och digitala kvitton

Något som vi jobbat hårt med under året och en utveckling som fortsätter är digitaliseringen. Här tar Jula nu två viktiga steg med digitala prisetiketter och digitala kvitton och de fantastiska möjligheter och effektiviseringar som detta ger. Under året fortsatte vi göra stora investeringar i vår e-handel som fortsätter att växa mycket. Vi gör dessa investeringar för att passa in i vår modell och vara lönsamma.

Nytt flygplan

Under året avyttrade vi vårt gamla flygplan, och köpte ett nyare av samma modell, "turboprop" propellerflyg som är lite mer miljövänligt.

Vi har uppgraderat med 35 år till årsmodell 2014. Med detta nya plan har vi fortsatt möjlighet att besöka våra marknader i hela koncernen på ett bra och effektivt sätt. På ledningsnivå har vi en idé om hur våra olika enheter ska se ut och skötas på rätt sätt. Med planet kommer vi närmare våra medarbetare och leverantörer.

Hållbarhet

Vi jobbar fortsatt hårt med hållbarheten, och vi har vår tydliga målsättning om att bli klimatneutrala till 2030 som ledstjärna. Under året gjorde vi bland annat klart om att köpa en vindkraftspark, fyra stora verk i kustbandet vid Tanum, som komplement till andra vindkraftverk som vi



redan äger. Med parken täcker vi exempelvis i stort sett vårt centrala energibehov i Skaraborg, vilket känns väldigt bra.

Vi fortsätter att investera i olika hållbara verksamheter, exempel på detta är stora investeringar i "LifeClean", miljövänligt rengöringsmedel, och Organofuel, biobränsle för flyg och lastbilar, som gjordes under 2019. Vi fortsatte även med satsningen på att byta ut våra gamla lysrör mot LED-armaturer/lysrör i alla våra varuhus och fastigheter. Vidare jobbar vi hårt med att utveckla våra förpackningar med mindre plast och volym, krav på miljöbränslen i våra transporter, utveckla greenbuilding i våra fastigheter m.m.

100:e varuhuset

När det gäller Jula, det än så länge klart största bolaget i koncernen, öppnade vi det 100:e varuhuset (Bydgoszcz) i under året. Häftigt!

2019 bjöd på en fantastisk sommar, en riktig "Julasommar", med bra handelsväder. Alla varuhus i alla länder har under året gjort ett fantastiskt bra jobb.

Samtidigt har det varit svårt att hantera valutasvängningarna, under året har den svenska kronan försvagats mycket och vi har fått jobba hårt med att hantera detta, genom förhandlingar, prutningar, byte av leverantörer m.m. Det är ett tungt jobb, men ett bra samarbete bland annat mellan inköp och sourcingkontoren i Kina och Warszawa har gjort att vi ändå lyckats göra en bra vinst. Man kan konstatera att Jula gjort det bra som verksamhet, men omvärldsfaktorer har påverkat oss starkt.

Koncernbolagen levererar

Den senaste tillkomna retailaktören i koncernen, **Hööks**, levererar enligt förväntan under första året. Här kommer vi under våren 2020 att förvärva Hööks stora centrallager och huvudkontor i Borås, som ägs av ett internationellt logistikbolag. Kulturen och historien sitter i väggarna, och idén med fastighetsköpet är att skapa trygghet och långsiktighet samt möjlighet att bygga ut lagret för fortsatt expansion.

Wästgöta Finans utvecklas, och med en ny VD, Håkan Nyberg, på plats är företaget helt klart på rätt spår. Vi har nu dragit igång den externa kommunikationen på ett positivt sätt, vilket ökar antalet kunder och affärer kraftigt. Vi ser framtiden an med tillförsikt.

G&K Blanks Fastigheter köpte under 2019 en hel del nya fastigheter, exempelvis i Hässleholm, Falköping och Skellefteå, vi avtalade även om köp i Märsta och Örebro under våren 2020, fina lägen med stora tomter. Här ser vi stora möjligheter, inte minst för Jula. G&K Blanks Fastigheter expanderar mycket och levererar bra.

I **Jula Logistics** händer det väldigt mycket, med många nya kunder och nya affärer. På Marjarp i Falköping bygger vi just nu nya spår och nya kontors- och övernattningsmoduler på den nyinköpta tomten, cirka 240 000 kvadratmeter. Vi bygger även nytt för Post Nord. Den stora utvecklingen i bolaget är den nya tågpendeln mellan Duisburg och Falköping som skapar helt nya affärsmöjligheter. En växande infrastruktur skapar bra förutsättningar för framtiden med nya affärsmöjligheter.



Inviqning av den 101 Julavaruhuset tillsammans med Olav Thon i Töckfors





Statsminister Stefan Löfven på besök.

Även **Jula Hotell & Konferens** har under året fått en ny VD, Mikaela Grundström. Verksamheten utvecklas nu bra vilket hela koncernen kan dra nytta av. Vi har även under året köpt flera stugor nära campingen och hotellet. Under våren kommer vi att renovera vandrarhemmet på Drysan i Skara (Gula villan). Golfen, campingen och Drysagården går nu över och ägs genom hotellet som en samlad enhet, vilket ger än bättre förutsättningar framåt.

Nyckelpersoner avtackades

Under året avtackades ett par verkliga nyckelpersoner. Bengt Andersson avtackades i mars. Han har varit en mycket viktig del av Julas verksamhet i mer än 20 år, bland annat som styrelseordförande under många år.

I Norge gick tidigare landschefen Per Jacobsen i pension i december. Han har varit viktig för uppbyggnaden av vår norska verksamhet, och en nyckelperson för vår framgångssaga i Norge.



Fr. v. Per Jacobsen, Bengt Andersson och Peder Larsson.

Statsministerbesök

Under året (september) reste vi med ledningsgruppen i svenskbygden i USA. Det handlade om att besöka olika verksamheter, stora retailers som "Target" m.fl., stora fastighetsägare och stora logistikföretag för att se vad som händer i respektive bransch.

Under året (den 18 november) hade vi även besök av Sveriges statsminister.

Vidare har Julavaruhuset i Skövde utvecklats till en "superlayout", ett konceptvaruhus där vi ska kunna utveckla vårt erbjudande framåt. 2019 var även året som vi passerade 3 miljoner Jula Clubmedlemmar.

Sammanfattningsvis kan man säga att 2019 har varit ett bra år. Tack till alla medarbetare som gjorde det möjligt! ●

*Karl-Johan Blank
ägare och koncernchef*





VD Jula Holding AB har ordet

Jula Holding – Möjligheternas koncern

Vi befinner oss i en vikande konjunktur med hårdnande konkurrens. När många kämpar med lönsamhet och sviktande omsättning ser vi möjligheter.

Jula Holding står starkt när det blåser. 2019 var ett jubileumsår med 40-årsfirande, men även ett rekordår med rekordomsättning. Under året har vi tagit viktiga steg i koncernutvecklingen och vi jobbar hårt med att bredda värdenätverken och vår samverkan inom koncernen.

I den rådande konjunkturen kommer det att utkristalliseras ett antal bolag som entreprenörer och innovatörer vill jobba med. Jula Holding är definitivt koncernen att associeras med, nu och i framtiden.

Väx med Jula Holding

Varför ska man då göra affärer med Jula Holding?

När vi ser en affärsmöjlighet öppnas direkt hela koncernens palett med möjligheter upp. Med de olika koncernbenen, retail, logistik, finans, hotell och fastigheter, innebär det att vi kan skapa förutsättningar för bra idéer att växa och utvecklas inom många olika områden. Koncernen kan göra allt från att styrkesamla till att ge tillgång till spetskompetens.

Genom att samla de olika verksamheterna i Jula Holding har vi förutsättning att effektivt konkretisera och förverkliga bra idéer. Vi har dessutom potentiellt 3500 engagerade medarbetare som agerar ambassadörer för våra olika verksamheter.

Ett plus ett blir tre

En tydlig idé med koncernutvecklingen inom Jula Holding är samverkan, d.v.s. att alltid se till att de olika delarna blir större tillsammans. Meningen är att ett plus ett alltid ska bli minst tre. Om vi inom ett affärsben går in och gör en affär kan nya affärsmöjligheter skapas inom andra ben i koncernen. Nyckeln till detta är samverkan mellan de olika delarna. Denna samverkan har under 2019 formaliserats genom skapandet av

samverkansgruppen inom Jula Holding. Fokus ligger nu på att stärka samverkansgruppen ytterligare med syfte att tillsammans se effektiva synergier och affärsmöjligheter.

Hållbarhet med mycket verkstad

När det kommer till hållbarhet är vi offensiva, d.v.s. väldigt mycket i det vi gör i alla våra bolag har ett hållbart fokus. Hela koncerntanken bygger på hållbarhet och långsiktighet för generationer framåt, gällande bland annat miljö, organisation och individ.

"Hela koncerntanken bygger på hållbarhet och långsiktighet för generationer framåt, gällande bland annat miljö, organisation och individ."

Utgångspunkten är FN:s globala mål för hållbar utveckling. För oss innebär det att vi ska vara ansvarstagande och ärliga och att vi ska cirkulera mera.

Hållbarhetsarbetet inom Jula Holdingkoncernen är inte bara snack, utan mycket verkstad vilket syns inte minst inom Jula Logistics med tågpendeln, inom Jula med ett nytt kvalitetcenter och med våra satsningar på vindkraft. Vi är den ansvarstagande koncernen med stort fokus på hållbara och energieffektiva lösningar. ●

Joachim Frykberg
VD Jula Holding AB

Styrelseordförande har ordet

Stabil tillväxt i en orolig omvärld

Åter ett år med stabil tillväxt i såväl omsättning som resultat. Vi har lyckats parera både en hög dollarkurs och en i övrigt svag branschtillväxt. Jula är idag en betydande detaljhandelskoncern.

Många detaljhandelsbolag har det besvärligt. Vi har klarat året mycket bra, men är ödmjuka inför framtiden. Vi har fått koncernstrukturen på plats och jag kan konstatera att det varit full aktivitet i alla bolag. Under året har vi sett över och förändrat koncernstrukturen och Jula står numera på flera ben.

Många bolag och spetskompetens

Det finns två viktiga skäl till att vi nu samlat koncernens bolag under ett gemensamt holdingbolag, Jula Holding AB. För det första består Jula Holdingkoncernen nu av så många bolag att det är viktigt att hålla ihop verksamheten och kunna samordna ledning och synergier.

För det andra har vi så bra spetskompetenser inom flera områden förutom retail, där vi bl.a. kan nämna logistik, finansverksamhet och fastigheter. Med hjälp av dessa kunskaper har vi kunnat skapa helt nya fristående bolag som Wästgöta Finans och Jula Logistics, precis som vi en gång i tiden skapade G&K Blanks Fastigheter då vi såg att vi kunde bygga våra egna butiker och på så vis skapa ett fastighetsbolag.

Verksamheter

Retail; Med **Jula AB**:s väl utvecklade butiksnät i Sverige, Norge och Polen med tillhörande E-handel. Vi tror på en växande E-handel på alla våra marknader och vi är noga med att ha en affärsmodell som skapar god lönsamhet även inom E-handeln.

Vi har under året tillträtt **Hööks Hästsport AB** med verksamhet i Sverige, Norge, Finland och Danmark. Hööks Hästsport är en detaljhandelskoncern med produkter för häst, ryttare, hund och hundägare. Deras företagskultur stämmer väl överens med Julaandan. Hööks Hästsport blev det femte benet i Jula Holdingkoncernen.

Logistik; **Jula Logistic AB** håller på att utveckla ett nytt logistikområde på området Marjarp i Falköping. Vi har förvärvat 230 000 kvadratmeter

mark av Falköpings kommun och planerar omfattande investeringar i logistikverksamhet framöver. Under 2019 har vi påbörjat byggnationen för Post Nords räkning, och under 2020 finns omfattande investeringar planerade.

Finansmarknadsbolag; Wästgöta Finans AB har nu fått godkännande från Finansinspektionen att bedriva verksamhet med konsumentkrediter. Vi har under året startat utlåningsverksamheten.

Fastighetsbolag; G&K Blanks Fastigheter AB har under året utvecklats starkt. Vi har under året fortsatt med planeringen för byggnation på handelstomt i Skellefteå. Det fastighetsbolag som vi tillsammans med Götenehus AB och Erik Hemberg startat har kommit igång med att producera bostäder. Strax före årsskiftet förvärvades en betydande fastighet (Coop:s fastighet) i Hässleholm med syfte att etablera ett nytt Julavaruhus. Vi har också under året startat planeringen för nytt Julavaruhus i egna lokaler i Falköping.

Hotell; Under 2019 både förvärvades och tillträdde Jula Hotell & Konferens. Verksamheten har nu integrerats i koncernen. Verksamheten omfattar hotell, restaurang, konferensverksamhet samt camping med tillhörande äventyrsgolf i Skara. Verksamheten bedrivs i egen fastighet som förvärvats under året.

Väl rustade

För att på bästa sätt ta hand om våra verksamheter har vi också anpassat vår organisation med tydliga samordningsresurser. Med nuvarande koncernstruktur känner vi oss väl rustade att utveckla verksamheten vidare. När vi ser tillbaka på 2019 kan vi konstatera att det hänt väldigt mycket under året och att våra medarbetare på alla nivåer gjort ett fantastiskt bra jobb. ●

*Peder Larsson
Styrelseordförande*





En naturlig del i affärsmodellen

Under större delen av 2019 har hållbarhetsarbetet inom Jula AB bestått av att implementera bolagets övergripande mål genom klimatneutralitet 2030. Nu har koncernen tagit ett ytterligare steg, och implementerar ett övergripande mål inom Jula Holdingkoncernens alla bolag.

Framtidstro

Jula Holding verkar hållbart genom vårt långsiktiga åtagande att bygga en oberoende koncern som ska hålla genom generationer. Koncernen verkar inom flera områden, exempelvis inom logistik, fastigheter, hotell och finans, vilket innebär att alla bolag har olika förutsättningar, möjligheter och utmaningar.

Vad de dock har gemensamt är ett förhållningssätt som innebär att koncernens alla bolag ska genomsyras av ansvar, ett ärligt uppsåt och det genuina affärsmanskapet. De bolag som koncernen väljer att investera i ska dessutom vara folkliga, engagerade, och ska skapa nyfikenhet och framtidstro, då det är värderingar som genomsyrar Jula.

Långsiktigt hållbar

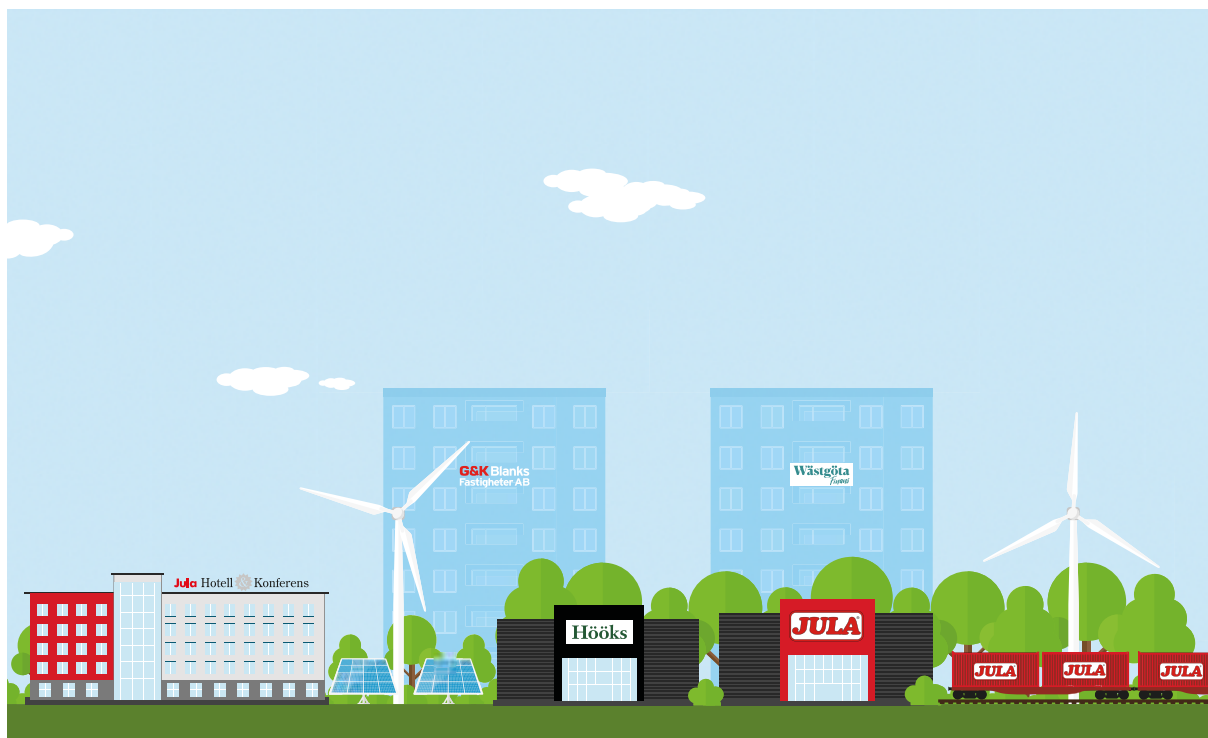
Jula Holdings hållbarhetsåtagande har sin utgångspunkt i FN:s globala mål för hållbar utveckling. De internationella målen visar en gemensam riktning och ger en möjlighet att prioritera fokusområden som har en del i en större helhet. Det innebär att koncernens bolag ska rikta sina hållbarhetsmål mot dessa. Koncernens övergripande målsättning är att bolagen ska vara klimatneutrala 2030. Varje bolag gör sedan sina avgränsningar och sätter mål mot denna riktning.

Det gemensamma hållbara åtagandet innebär även att hållbara strukturer ska integreras i bolagens affärsmodeller, och på så sätt vara en naturlig del i varje bolag i hela koncernen.

"Det gemensamma hållbara åtagandet innebär även att hållbara strukturer ska integreras i bolagens affärsmodeller, och på så sätt vara en naturlig del i varje bolag i hela koncernen."

På det sättet blir varje bolag både kort- och långsiktigt hållbar. Koncernen har tagit flera strategiskt viktiga beslut gällande investeringar och inriktningar under 2019, flera aktiviteter är initierade och under pågående. Vi ser vårt arbete som en resa, där vi är på väg. Trots att mycket har gjorts och görs vet vi att resan bara har startat och vi har en lång väg framför oss. Men vi har bestämt oss, vi har en tydlig riktning, vi vet vart vi ska.

Maria Ragnarsson
Hållbarhetsstrateg



Övergripande mål - klimatneutralitet 2030

Koncernens övergripande mål, klimatneutralitet senast 2030, har delats upp i två övergripande fokusområden för att skapa en tydlig ram för hållbarhetsarbetet.

Fokusområdena innefattar mer än endast områden för utsläppsberäkningar, vilka visar en reell utveckling mot ett klimatneutralt 2030. De omfattar även områden som inte beräknas i direkta emissioner, men som har stor betydelse för att minska våra klimatavtryck, exempelvis att vårt hållbara åtagande gäller

värdekedjor, mänskliga rättigheter likväl som emissioner. Varje bolag tolkar fokusområdena utifrån sin egen verksamhet, för att sedan sätta mål och aktiviteter som integreras i verksamhetens affärsmodell. Vi har ett gemensamt språk för våra mål och våra handlingsplaner, de kommer dock att se olika ut för våra olika bolag.

ANSVARSTAGANDE OCH ÄRLIG

För alla genom Julas värdekedja

- Vi vill arbeta med ansvarstagande leverantörer
- Vi verkar för trygga arbetsplatser där alla har samma förutsättningar att utvecklas
- Vi arbetar för klimatneutrala logistiklösningar
- Vi vill ha förnyelsebar energi i vår värdekedja

CIRKULERA MERA

Ta tillvara jordens resurser och samtidigt öka vår affär och lönsamhet

- Skapa ett lönsamt och cirkulärt kretslopp
- Cirkulärt förhållningssätt i produktlivscykeln
- Tillgängliggöra ny hållbar teknik och ny innovationer



“Vi gör en företagskulturresa”

Sedan 2014 har Jula genomfört utvecklingsinsatser i ledarskap och medarbetarskap för chefer, ledare och medarbetare, och skapat förutsättningar att utveckla företagskulturen utifrån Julaandan. Under året har ledarskapsutvecklingen för Jula AB fokuserat på varuhusverksamheten i Sverige, Norge och Polen, och bland annat Hööks har påbörjat sin ledarskapsutveckling i ledningsgruppen.

Utmärkande för framgångskulturer är att det finns en tydlighet kring varför verksamheten finns, vilka värderingar som styr företaget och en tydlig vision som visar alla på företaget vad målet är och hur det ska uppnås, menar Lars Löwing, Leadership Manager.

– Våra medarbetares motivation, engagemang och känsla av arbetstillfredsställelse avgörs inte enbart av våra ekonomiska framgångar, utan en stor del beror även på vilken typ av ledarskap vi har, säger Lars.

Stärka ledningsgruppen

Mycket har hänt med ledarskapsutvecklingen under året, inte minst i varuhusorganisationen i Jula AB. Under året har utvecklingen för varuhus- och regionchefer i Norge avslutats, i Sverige har de fyra regionerna följt upp utvecklingen för att se effekter, och i Polen har tre samlingar genomförts med regionchef och samtliga varuhuschefer.

– Vi började i december 2014 med koncernledningen, och har sedan dess gjort ett omfattande arbete med att utveckla en kultur där vi belönar och uppmuntrar ett gott ledarskap. Vi är en växande koncern och gör en företagskulturresa, säger Lars.

Under hösten har även en pilot genomförts i Norge, med syfte att skapa förutsättningar för varuhuschef och dess ledningsgrupp att stärka ledningsgruppens arbete. Det är ett arbete som kommer fortsätta under 2020 både i Norge och Sverige.

Nytt format

Utanför varuhusorganisationen har ledarskapsutvecklingen under året genomförts centralt för chefer och gruppledare på kontoret i Skara. Projektledarutbildningen har även utvecklats med ett nytt format, med en sammansättning av projektstrukturer och ledarskap som en helhet.

– Det har vi inte gjort tidigare när vi utbildat projektledare. Projektledarskapet i det gruppdynamiska perspektivet är avgörande, och utifrån utvärderingarna har responsen varit positiv.

Skapa förutsättningar

Förutom att en stor satsning under året har gjorts inom Jula AB, så påbörjas arbetet med ledarskap i koncernens övriga bolag.

– Vi har i uppdrag att skapa förutsättningar för hela koncernens bolag. Hittills har vi jobbat med G&K Blanks och Wästgöta Finans med teamutveckling, med Hööks genomför vi just nu ledarskapsutveckling i ledningsgruppen och alla insatser i Jula AB. Resultatet av all utveckling är att vi blir mer flexibla i förändringar och då behövs ett professionellt ledarskap, menar Lars.

OLE JØRGENSEN, REGIONCHEF, NORGE:

” När jag ser på utvecklingen vi gått igenom som grupp, är detta något av det som gjort absolut störst intryck. Vi har lärt oss att lita på varandra, vågat utmana varandra och därmed blivit starkare som grupp.



MARIA SZEWCZYK, VARUHSCHIEF LUBLIN, POLEN:

” Ledarskapsutbildningen gav mig självinsikt. Det kan låta storstilat, men så är det. Inom vår grupp pågår flera olika processer samtidigt, oavsett om vi är medvetna om dem eller inte. Jag tycker utbildningen har gjort mig till en mer medveten ledare.



LIZA EKBERG, OFFICE MANAGER SKARA, SVERIGE:

” Detta är den mest utvecklande ledarskapsutbildningen jag har gått. Jag har fått bättre självinsikt och är mer medveten om vad jag kan göra annorlunda och bättre. Den största utmaningen efter avslutad utbildning är att använda de verktyg som jag har fått med mig, naturligt i min vardag. Nu hänger det bara på mig själv att fortsätta utveckla mitt ledarskap.



JULAS LEDARSKAPSFILOSOFI

Ledarskapets uppdrag är att skapa förutsättningar för medarbetare och grupper att fungera effektivt med hänsyn till uppdraget och förväntat resultat. Ledarskapet i Jula ska därför präglas av ett situationsanpassat ledarskap och ha in utgångspunkt i Julaandan. En ledare på Jula ska ha förmågan att utifrån ett gruppdynamiskt perspektiv använda medarbetarnas och gruppernas samlade erfarenheter, engagemang, vilja och kompetens till att hantera och lösa sin uppgift och nå sina mål.

Jula Holding

Året 2019 i korthet

5 ben

Jula Holding-koncernen står på fem ben med fem olika verksamheter i den övergripande koncernstrukturen: Retail (Jula AB och Hööks), Finans (Wästgöta Finans), Logistik (Jula Logistics), Fastigheter (G&K Blanks Fastigheter) och Hotell (Jula Hotell & Konferens).

8 187 620 tkr

Under 2019 omsatte Jula Holding-koncernen
8 187 620 tkr SEK.



Jula Holding investerade i det svenska innovationsföretaget LifeClean International AB, som har utvecklat ett revolutionerande och patenterat desinfektionsmedel för att ta upp kampen mot dödliga resistenta bakterier, sporer och virus. Desinfektionsmedel med snabb, effektiv avdödning av sporer, bakterier och virus, även aktuella Coronaviruset. Lifeclean är ett grönare alternativ med 99,6% vatten.

Fem nya styrelseledamöter

2019 tillkom fem nya styrelseledamöter:
Kajsa Claesson, Johanna Fagrell Köhler, Christian Blank, Peder Löwhagen och Joachim Höök.



101
varuhus



Jula AB invigde sitt
101:e varuhus 2019.

3500
medarbetare



Jula Holding-koncernen har totalt cirka
3500 engagerade medarbetare.

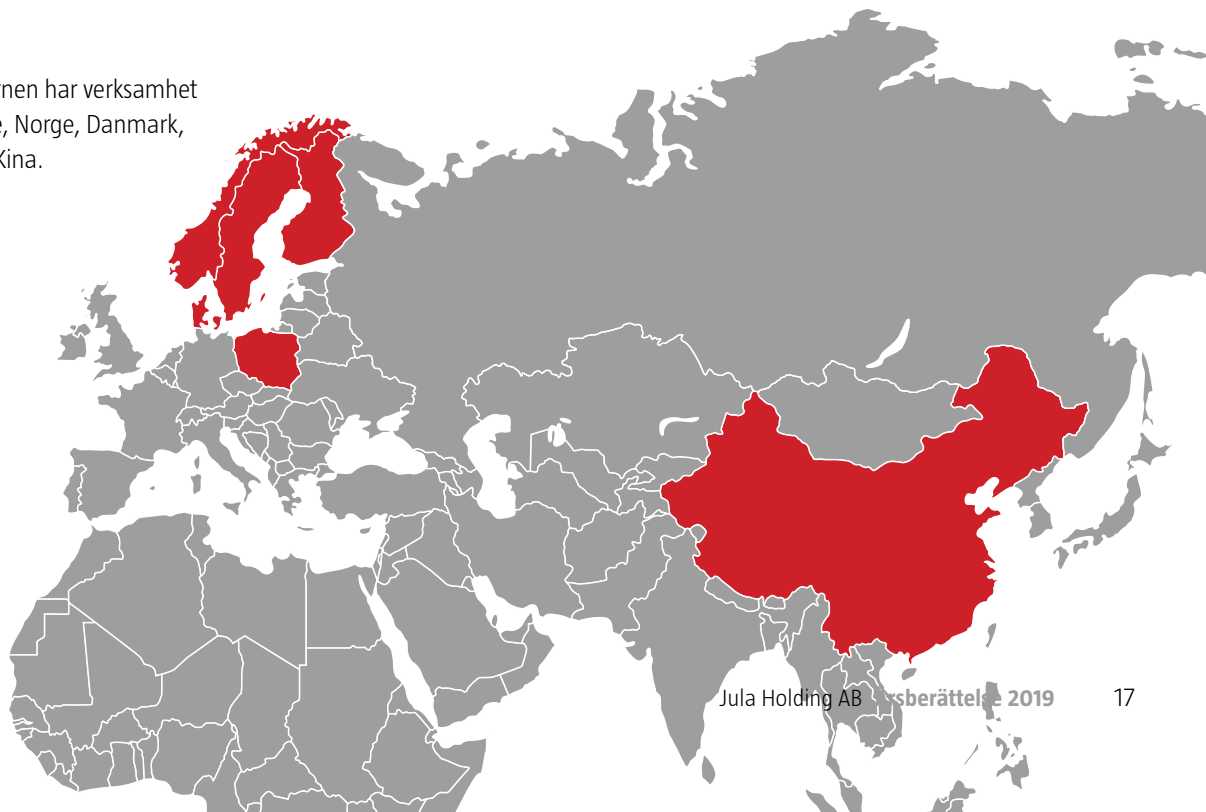
Förvärv under året



Hööks

Verksamhet i sex länder

Jula Holding-koncernen har verksamhet
i sex länder: Sverige, Norge, Danmark,
Finland, Polen och Kina.





VD Jula AB har ordet "Culture eats strategy for breakfast"

Det händer alltid mycket inom Jula, och under 2019 tog vi flera viktiga utvecklingssteg. De organisationsförändringar, från matris- till funktionsorganisation, som genomfördes under året är del av en långsiktig plan som sträcker sig några år tillbaka i tiden.

Det finns ett citat, "culture eats strategy for breakfast"¹ (fritt översatt: "kultur äter strategi till frukost"). Citatets budskap är att visa på kulturens stora betydelse i förhållande till en strategi. Det betyder dock inte att strategier är oviktiga utan ska mer ses som att en kraftfull och tillåtande kultur är ett säkrare och mer effektivt sätt för en organisation att lyckas uppnå sina mål.

För några år sedan tog vi i ledningsgruppen fasta på citatet och började jobba med att försöka förklara vad vi som företag står för. Arbetet utmynnade i dokumentet "JulaBase", där även vår kulturbärare "Julaandan" finns.

Se människorna

En tydlig riktning när det gäller organisationsutveckling är att skapa kulturer som är flexibla och innovativa, där individer tar ansvar för resultat, och där fokus flyttas bort från byråkratiska stuprör med stelbent administration. Utgångspunkten för vad vi fokuserar på handlar om vad som är viktigt i en organisation, d.v.s. människorna.

Aktiv levande kultur

Nästa steg i utvecklingen blev att med utgångspunkt i Julaandan och JulaBase börja konkretisera vad vi som organisation vill åstadkomma. En viktig fråga för oss är hur får vi känslan av det stora familjeföretaget

att sprida sig i hela organisationen? Målet är att belöna rätt beteenden så att vi kan fortsätta att vara framgångsrika även i framtiden.

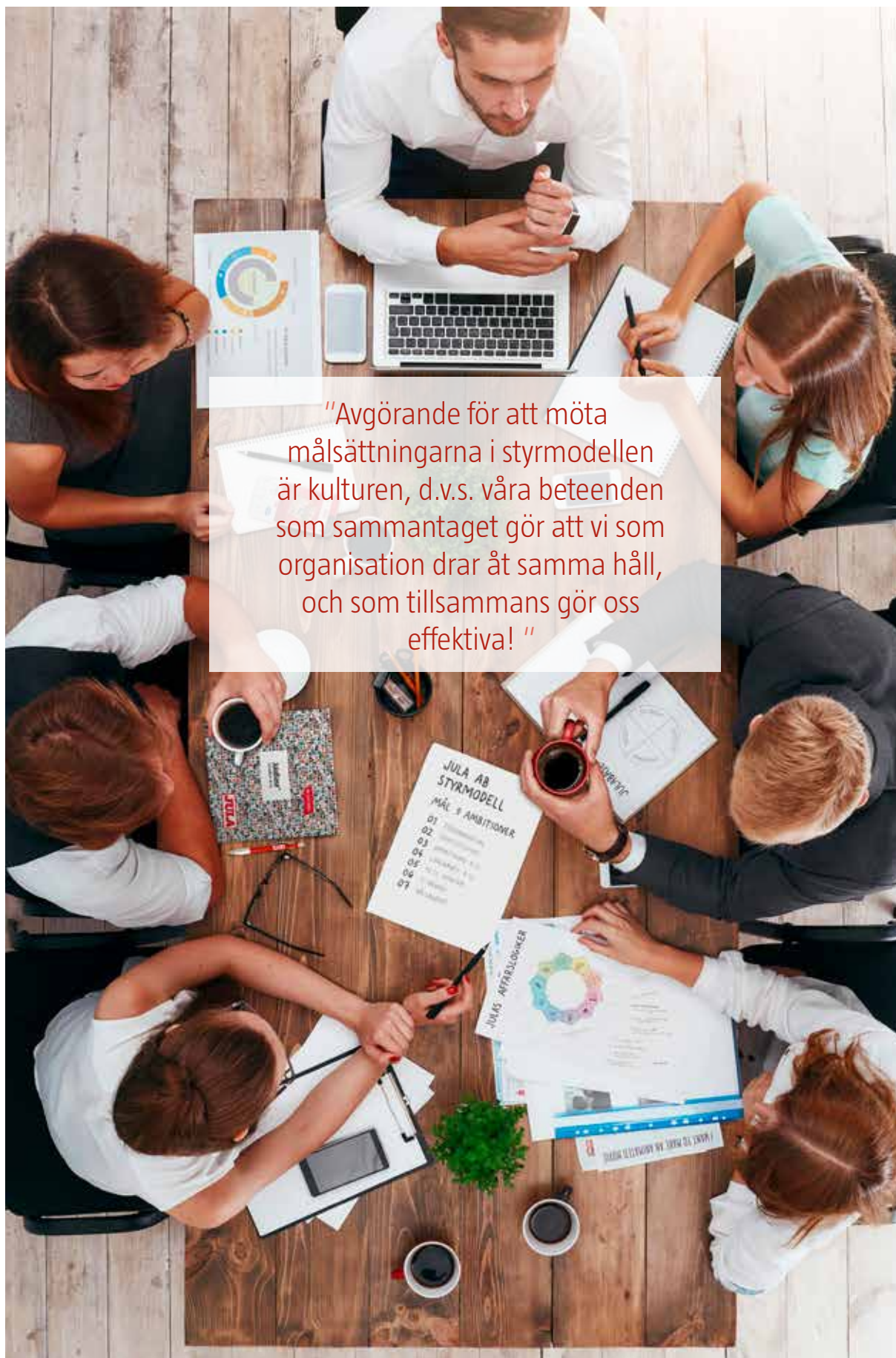
Det är här som styrmodellen med våra gemensamma målsättningar och affärslogiker kommer in i bilden. Denna styrmodell har under 2019, genom en stor satsning i hela organisationen, implementerats. Med styrmodellen tar vi nu viktiga steg för Jula, som syftar till att lyfta organisationen ytterligare.

"Med styrmodellen tar vi nu viktiga steg för Jula, som syftar till att lyfta organisationen ytterligare."

Avgörande för att möta målsättningarna i styrmodellen är kulturen, d.v.s. våra beteenden som sammantaget gör att vi som organisation drar åt samma håll, och som tillsammans gör oss effektiva!

Den aktiva levande kulturen är avgörande. Det är något som vi jobbade hårt med 2019, och som vi kommer att fortsätta att utveckla framåt. ●

Joachim Frykberg
VD Jula AB



"Avgörande för att möta målsättningarna i styrmodellen är kulturen, d.v.s. våra beteenden som sammantaget gör att vi som organisation drar åt samma håll, och som tillsammans gör oss effektiva! "



Fokus på utveckling under 2019

Inom Global Sourcing har vi under 2019 främst fokuserat på att utveckla och etablera vårt kontor i centrala Östeuropa för att göra det till en etablerad del av Jula Global Sourcing, inklusive att bygga upp den nödvändiga organisationen och den nödvändiga yrkesmässiga och mänskliga kompetensen.

Vi har också fokuserat på att konsolidera vår leverantörsbas och på såväl att ingå avtal som att genomföra prispförhandlingar. Detta har lett till de nuvarande fördelarna, och i slutet av 2019 fungerar driften bra och stabilt vid Jula Central Eastern Europe, och vi är redo att utöka och växa.

Generellt har Global Sourcing fokuserat starkt på prispförhandlingar, efter ett tufft år 2018, med valutafluktuationer och kraftigt stigande av råvarupriser, vilket inneburit att vi nu är tillbaka på den förutvarande nivån, och vi har förbättrat våra priser mer än väntat under innevarande år. Vi kommer att fortsätta och att öka detta fokus under 2020.

" Under 2019 såg vi en synnerligen positiv utveckling av våra leverantörers prestationer på alla områden."

Under de senaste åren har vi fokuserat mycket på att optimera vår leverantörsbas i Asien, och för närvarande arbetar vi målinriktat med vårt system för leverantörsutvärdering, där vi utvärderar våra leverantörer utifrån ett antal parametrar. Under 2019 såg vi en synnerligen positiv utveckling av våra leverantörers prestationer på alla områden – vi ser

god utveckling inom CSR, kvalitet, leverans i tid samt, inte minst, inom kommunikation och samarbete.

På personalsidan har vi fokuserat ytterligare på att arbeta över hela organisationen och påverka och bidra på olika sätt, och vi ser förbättrad prestanda och utveckling mot en enhetlig Global Sourcing-organisation, som kan stötta vårt huvudkontor på alla sätt och därmed bidra till vår positiva utveckling. ●

Lars Bergmann
CEO Jula Global Sourcing

Mer utrymme för kvalitet

Det händer mycket på Jula, inte minst på kvalitetsavdelningen. Under 2019 togs beslutet att bygga Julas nya kvalitetscenter, som kommer bli en unik lösning gällande kvalitetsarbete.

– Med satsningen på Julas kvalitetscenter tar vi nästa steg i utvecklingen att leverera utifrån våra klimatmål och samtidigt ge våra kunder de bästa produkterna och servicen, säger Joachim Frykberg, VD Jula.

Göran Martinsson, kvalitetschef på Jula, berättar att idén började som en utredning av lokalbehov.

– Centrallagret har behov av effektivare ytor och att eliminera de risker som hanteringen av returerna innebär. Just returavdelningen har behov av att skapa smartare flöden för att bland annat göra fraktioneringen av material mer följsam än vad den är idag.

Göran menar att även Julas testavdelning har ett stort behov av större ytor och anpassning till deras speciella behov. Ett nytt kvalitetscenter skulle även frigöra kontorsplatser på huvudkontoret.

"Centrallagret har behov av effektivare ytor och att eliminera de risker som hanteringen av returerna innebär."

Anpassade lösningar

Det nya centret kommer anpassas utifrån kvalitetsavdelningens behov, och kommer byggas i byggnaden Gjutaren i anslutning

till centrallagret i Skara. Målsättningen är att lokalerna ska vara inflyttningsklara till sommaren 2020.

– I byggnaden ska verkstaden få ändamålsenligt utrymme som innebär färre transporter och andra lösningar som anpassas utifrån verksamheten, till exempel bra våtrum och brandklassade celler. Det finns också ett ökat behov av reservdelar, vilket skapar nya möjligheter i kunderbjudandet, menar Göran.

Viktig konkurrensfördel

Det nya kvalitetscentret är en unik lösning som skapar fler möjligheter att kunna utveckla kvalitetsarbetet ytterligare.

– De stora fördelarna med ett kvalitetscenter är att vi knyter ihop hela vår verksamhet och arbetar närmare produkterna, inte minst när det gäller eftermarknadstjänster. Det finns inga begränsningar, och så är det på Jula. Vi vill att våra produkter ska kunna användas längre och då är detta kvalitetscenter ett steg i rätt riktning som även säkerställer Julas fortsatta expansion eftersom god eftermarknad är en viktig konkurrensfördel, säger Göran. ●



Vår kvalitetschef Göran Martinsson framför vårt blivande kvalitetscenter i Skara.



Firande i dubbel bemärkelse

2019 har varit ett år präglad av flera milstolpar. Inte minst beror det på att Jula under året har firat 40 år, sedan historien om Jula tog sin början år 1979 på gården Jultorp i utkanten av Varaslätten. Dessutom slog det 100:e varuhuset upp sina dörrar i Polen.

I oljekrisens spår år i slutet av 1970-talet, startade Lars-Göran och Irene Blank tillverkning av Julakapen, en kombinerad vedkap och vedklyv. Vad de själva, och sonen Karl-Johan, inte visste då var att det skulle bli starten på en internationell koncern med över 100 varuhus.

– Det har varit en fantastisk resa. Jag kommer ihåg när jag själv började på Jula tillsammans med mina föräldrar för 40 år sedan med mekanisk industri och sålde tillbehör på postorder. Jag sprang mellan de olika husen på gården och plockade varor och packade paket. När vi startade företaget kunde vi bara drömma om 100 varuhus, men nu är vi här. Tanken går även till min far Lars-Göran som skulle glatt sig mycket åt detta, säger Karl-Johan Blank, ägare och koncernchef.





Öppning av det 100:e varuhuset i Bydgoszcz, Polen.

Stark utvecklingspotential

I början av maj 2019 öppnade Jula sitt 100:e varuhus i Bydgoszcz, Polen. Det blev en fartfylld och lyckad varuhusöppning, med bland annat röda mattan, sång, smörgåstårter och många glada kunder. Att valet föll på att öppna varuhus nummer 100 i just Polen, var dock ingen slump.

– Polen är en stor marknad med stark utvecklingspotential.

Vi ska nu öka takten när det gäller etablering av nya varuhus i Polen, säger Joachim Frykberg, VD Jula.

Kunder och medarbetare

Under året har både kunder och medarbetare firat födelsedagsbarnet Jula. I Julas varuhus och e-handel har kunder tagit del av 40-årserbjudanden, och i varuhusen har det under året varit olika happenings, bland annat fika.

För Julas drygt 3 000 anställda väntade 40-årsfest i början av oktober. Julas 40-åriga framgångssaga firades av alla varuhus i Sverige, Norge och Polen, men även av sourcingverksamheten i Kina. Bland annat bestod firanden av middagar, dans och givetvis – party!



JulaClub når nya höjder

Julas lojalitetsprogram för privatpersoner, JulaClub, har slagit rekord i dubbel bemärkelse. Efter sommaren nådde kundklubben tre miljoner medlemmar, och i slutet av året blev den utnämnd till en av Sveriges högst värderade kundklubbar.

Grunden till Julas framgångsrika lojalitetsarbete är ett långsiktigt kundfokus med syfte att paketera många olika delar av kundupplevelsen på ett enkelt och tydligt sätt.

Innehållet handlar bland annat om förmånliga erbjudanden och bonus, nyheter och tips samt tjänster som underlättar köpupplevelsen paketerade efter hur och när kunden behöver dem. Ett bra exempel är den populära appen där utbud och köpguide kombineras med "Mitt Jula" med mer personaliserad information.

"Det känns fantastiskt att så många kunder är engagerade i Jula."

– Långsiktigheten ligger i att våra medlemmar ska känna att det finns ett stort värde i att vara medlem. Att vi nu når tre miljoner medlemmar är ett kvitto på att vi gör många saker rätt. Det är vi fantastiskt glada över, men vi är inte nöjda. Vi siktar högre, och varje dag jobbar vi hårt med Det att underlätta vardagen för våra medlemmar och skapa förutsättningar för dem att lyckas med sina projekt, stora som små, säger Martin.

Enorm kundinsikt

Att nå tre miljoner medlemmar i JulaClub är ett kvitto på att Jula har engagerade kunder och medlemmar som verkligen gillar företaget.

– Att ha en så stor kundklubb är en enorm bas till kundinsikt, som vi använder för att skapa ännu bättre lösningar för våra kunder. Det är med andra ord en nyckelfaktor att för att skapa kvalitativt innehåll som uppfattas som relevant för varje medlem, säger Martin.

Ökad relevans

Några exempel på JulaClub-insatser under året är bland annat:

- Utskick baserat på vad kunden köpt och erbjudit kompletterande sortiment
- Utnyttjat snabba väderomslag i regioner för att på så sätt lyfta utvalda produkter som hjälper medlemmarna att vara förberedda
- Erbjudit hela vår batteriplattform till kunder som enbart köpt enstaka produkter i serien
- Återaktiveringsutskick till kunder som brutit sitt köpmönster och inte handlat hos oss på ett tag

– Kunden kräver allt mer ökad relevans, och därför är det viktigt för oss som kundklubb att lyssna på deras signaler och avtryck, menar Martin.

Genomslagskraft

Nästa glädjebesked kom i slutet av 2019, då JulaClub utsågs till en av Sveriges högst värderade kundklubbar, enligt Svenska kundklubsrapporten.

– Det känns fantastiskt bra att kunderna uppmärksammar oss för det arbete vi gör tillsammans på Jula för våra medlemmar. Bättre betyg kan man inte få, och det påvisar den otroliga genomslagskraft vi har i vår populära kundklubb, säger Martin.

Målinriktat och långsiktigt

Medan rapporten visar att många kunder är missnöjda med kundklubsmedlemskapen, går Jula mot strömmen och visar fina resultat. Inte minst i kategorin Hem & tillbehör, där Jula hamnar i topp som viktigaste kundklubb.

– Det är ett målinriktat och långsiktigt arbete genom hela organisationen som ligger bakom framgången.

Utmärkelsen ger också massa energi att fortsätta utvecklingen av kundklubben till nästa nivå. Vi siktar högre och ser en enorm potential att öka försäljningen med hjälp av JulaClub, genom att få fler konsumenter att välja Jula oftare, avslutar Martin. ●

*Martin Poldahl
Loyalty Manager*

3 miljoner medlemmar!





Nytt helhetsgrepp för Julas egna varumärken

Under 2018 påbörjades ett omfattande arbete med Julas EMV (Egna Märkesvaror), och riktningen beslutades i en ny strategi. Utifrån strategin har EMV-arbetet under året fokuserats på att definiera vad Julas befintliga varumärken står för och hur de uttrycks genom förpackningar och produkter. Dessutom har ett helt nytt EMV för grillsortimentet skapats.

EMV är produkter som Jula säljer under ett eget varumärke, men inte tillverkar själva. Jula har idag 14 st egna varumärken.

"Våra EMV har sin utgångspunkt i Julas varumärke och Jula-andan, men ska stå på egna ben med en egen identitet."

– Våra EMV har sin utgångspunkt i Julas varumärke och Jula-andan, men ska stå på egna ben med en egen identitet. Det innebär att våra EMV har individuella namn och egna visuella uttryck. Det finns flera anledningar till varför JULA har valt denna strategi. En anledning är att det är lättare att öka relevansen inom olika produktområden. Våra egna varumärken hjälper oss att göra våra produkter mer relevanta för våra kunder. Detta genom att bättre kunna möta de drivkrafter som ligger bakom köp inom olika kategorier, säger Eva Sandsjö Liljedahl, EMV-chef JULA AB.

MEEC TOOLS

Målet med uppdateringen av Meec Tools var att våra kunder ska uppleva det som ett etablerat, kunnigt och kompetent varumärke inom segmentet verktyg och maskiner. För att lyckas med det behövde vi tydligare definiera vad varumärket ska stå för och lova våra kunder. Utifrån det skapades sedan en ny visuell identitet för Meec Tools – en ny logotyp, riktlinjer för produktdesign och förpackningsdesign – som stämde bättre överens med den önskade positionen, säger Eva.

BURNS & BARKLES

Det nya grillvarumärket ska förmedla känslan av en rejäl grillupplevelse med robusta kvalitetsgrillar. I både varumärkes- och produktutvecklingsprocessen har det därför varit ett nära samarbete mellan affärsteamet och EMV-avdelningen. En gedigen namnprocess genomfördes för att hitta ett varumärkesnamn som låg i linje med vad varumärket står för, som kunde skapa trovärdighet i kategorin och som var möjligt att registrera. Beslutet föll slutligen på BURNS & BARKLES. "BARKLES" i namnet är en sammansättning av ordet "BARK" som betyder skälla och "SPARKS" som betyder gnistor.

KAYOBA

När vi uppdaterade vårt varumärke Kayoba ville vi att varumärket framförallt skulle kopplas till sortimentet för den aktiva fritiden. Jula vill bidra till att människor får ett aktivt och roligt liv – och Kayoba ska vara det egna varumärket som bidrar till detta.

Inom Kayoba har tidigare funnits och finns fortfarande liknande produkter men som är avsedda för olika tillfällen och till olika målgrupper. Men eftersom designen sett likadan ut för samtliga delar av sortimentet har det varit svårt för kunden att se dessa skillnader mellan liknande produkter avsedda för olika behov. Detta i kombination med att Jula vill ta en starkare position inom segmentet OUTDOOR gjorde att vi valde att skapa ett dottervarumärke till KAYOBA, som vi valde att kalla KAYOBA OUTDOOR. Detta varumärket ska användas på VALUE-produkter inom segmentet "friluftsliv" och vända sig till den mer erfarna friluftsmänniskan som har högre krav på kvalitet, funktion och prestanda. Varumärket Kayoba används för övriga delar av sortimentet Camping & Uteliv och för övrigt sortiment för den aktiva fritiden. ●

Kraftfull och pålitlig prestanda

MEEC TOOLS erbjuder ett brett och prisvärt sortiment med verktyg och maskiner för bygg-, trädgårds- och fixarprojekt. Med Meeec Tools kan du vara säker på att du får kraftfull och pålitlig prestanda som står pall för dina projekt och håller i längden.

**MEEC
TOOLS**



**Burns &
Barkles**



En rejäl grillupplevelse

BURNS & BARKLES är ett varumärke för alla som gillar känslan att grilla med lite extra kraft och prestanda. Med varumärket erbjuder vi rejäla grillar med robust kvalitet och snygg design som hjälper våra kunder att lyckas med grillningen och skapa den rätta stämningen. Genom att välja en grill i varumärket BURNS & BARKLES ska våra kunder kunna vara säkra på att få den mest prisvärda kvalitetsgrillen på marknaden.

Varje dag är ett äventyr!

KAYOBA är ett varumärke för alla som vill njuta av sin fritid och leva ett mer aktivt liv. Kayoba inspirerar till att uppleva aktiviteter tillsammans och att lämna vardagen en stund, utan att det behöver vara dyrt eller komplicerat. Med Kayobas produkter kan du på ett enkelt sätt skapa en mer aktiv fritid.



KAYOBA

Stora projekt under året

Under året som gått har Jula slutfört ett flertal viktiga projekt där vi bland annat tagit fram en ny styrmodell, lanserat en ny Outlet och investerat i digitala prisetiketter i de svenska varuhusen.

Ny styrmodell

I början av 2019 implementerade Jula en ny styrmodell. Styrmodellen, som är Julas övergripande dokument för affärsstrategier, har sin utgångspunkt i JulaBase. Den implementerades i sin helhet under 2019, och bearbetades i hela organisationen. Den nya styrmodellen tydliggör bland annat Julas målsättningar, ambitioner och affärslogik. Ytterst handlar det om att kunna hantera en värld som förändras allt snabbare genom bland annat digitalisering och tuff konkurrens.

I samband med implementeringen av styrmodellen sjösattes en ny driftsorganisation med funktionsstyrning. Syftet med funktionsorganisationen är att tydliggöra roller och ansvar, samt att säkerställa effektivitet, samverkan och ett förbättrat kundmöte.

Digitala etiketter

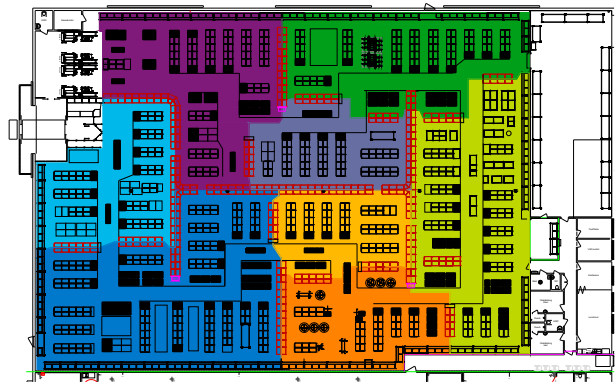
I början av 2019 tog koncernledningen beslutet att investera i digitala etiketter, efter att två leverantörer utvärderades under 2018. Investeringen i de nya etiketterna innebär att Jula alltid har rätt pris på produkterna, ger möjlighet att arbeta med dynamisk prissättning och effektiviserar arbetet i varuhusen i samband med varupåfyllning.

Under våren 2019 utrustades de första 11 Julavaruhus i Sverige med de nya etiketterna. Varuhuschefer från dessa varuhus var sedan delaktiga i att ta fram rutiner och instruktioner för både montering och användning för resterande varuhus. Det var även dessa varuhuschefer som utbildade övrig organisation gällande dessa rutiner. Sedan dess har samtliga Julavaruhus i Sverige utrustats med digitala etiketter, och även varuhuset i norska Lade i samband med flytt.



Utveckling av outlet

Jula har under året tagit ett helhetsgrepp gällande outlets och bland annat utvecklat ett nytt koncept. Det nya konceptet skapar ytterligare möjligheter för Jula att utveckla affären framåt, både i varuhusmiljön och digitalt. Julas två fysiska outlets, i Skara och Eskilstuna, har därmed fått nytt utseende som ska skapa tydlighet för kunden. Det har dessutom skapats en digital outlet på jula.se, för att möta kundens behov. Det nya konceptet ska komplettera Jula och kunna omhänderta ett varierat sortiment, eftersom det inte planeras i förväg vilka slags produkter som kommer landa på outlet. Det gäller bland annat tillfälliga partier, men även produkter som har blivit reparerade på Julas After Salesavdelning. På så sätt återanvänds produkten än en gång, vilket förlänger dess livslängd och främjar cirkuläritet.



Superlayout och konceptvaruhus i ett

Sedan varuhuset i Skövde öppnade under 2014 har det varit Julas konceptvaruhus. Under 2019 har utvecklingen av varuhuset gått ett steg längre, och har under slutet av året implementerat något som kallas Superlayout. Begreppet innebär att varuhuset numera är utgångspunkten för hur Jula vill att ett varuhus ska se ut och upplevas när kunden leds genom det.

Redan i etableringsprocessen när Jula bygger ett nytt varuhus, eller bygger om, utgår det från Superlayouten. På så sätt skapas rätt förutsättningar för varuhuset vad gäller drift och omhändertagande av sortiment. Det blir därmed ett viktigt verktyg internt för exempelvis inköpsorganisationen i samband med planering och utvärdering av sortiment, men även i samband med sortimentslanseringar och kampanjer.

Ny styrmodell – ny funktionsorganisation

I början av 2019 implementerade Jula en ny styrmodell.

Styrmodellen, som är Julas övergripande dokument för affärsstrategier, har sin utgångspunkt i JulaBase. Den implementerades i sin helhet under året, och bearbetades i hela organisationen.

Julas ledning har under lång tid arbetat intensivt med styrmodellen. En tydlig målsättning har varit att göra den så tydlig och lättillgänglig som möjligt. Den får därför, när den skrivs ut på papper, plats på en A3:a.

Funktionsstyrning

Den nya styrmodellen tydliggör bland annat Julas målsättningar, ambitioner och affärslogik. Ytterst handlar det om att kunna hantera en värld som förändras allt snabbare genom bl.a. digitalisering och tuff konkurrens.

Vid ingången på 2019 organiserades verksamheten inom Jula AB som en matris. Matrisorganisationen stöttade dock inte övergripande syften i styrmodellen på ett bra sätt. I samband med implementeringen av styrmodellen sattes därför en ny driftsorganisation med funktionsstyrning.

Syftet med funktionsorganisationen är att tydliggöra roller och ansvar, samt att säkerställa effektivitet, samverkan och ett förbättrat kundmöte.

Genomgripande förändring

Implementering av en ny styrmodell och funktionsorganisationen innebar genomgripande förändringar för stora delar av Julas verksamheter. De konkreta huvudområdena för förändringen

var skapandet av en **driftsorganisation, funktionsorganisation** (länderna) och skapandet av **Business Support**.

En central **driftsorganisation** upprättades i Jula AB där Johan Sjöhagra tillträdde som ny chef (DSO). Johan tog i och med förändringen även plats i Jula AB:s koncernledning. Landscheferna fick ett mer renodlat ansvar för ländernas driftsorganisationer. Koncept, Space, Bygg, Kundtjänst och eCom sorterar under den centrala driftsorganisationen.

I och med förändringen rapporterar de lokala **funktionerna** direkt till de centrala funktionsorganisationerna.

Business Support upprättades som en ny funktion i Jula AB. Johan Bergman tillträdde som ny chef över Business Support (BSD). Business Support hanterar övergripande support för Jula Holding-koncernen avseende PMO, Säkerhet, IT, HR & Lön, Hållbarhet, Ledarskap, Kommunikation och Office.

Julas styrmodell

Styrdokument för affärsstrategier

JulaBase™



Mål och ambition

01	Första handsval
02	Enhetstillväxt
03	Omsättning 5%
04	Lönsamhet 8%
05	10% nyheter
06	E-handel
07	Hållbarhet

Affärslogik



Här finns Julas varuhus

Under 2019 öppnades totalt två nya varuhus. Jula är en expansiv varuhuskedja som finns på tre marknader – Sverige, Norge och Polen. Jula arbetar med ett övergripande varuhuskoncept, kedjedrift och skalbarhet. Etablering sker på handelsplatser tillsammans med andra välkända aktörer inom handel.

Sverige

Borlänge, Borås, Charlottenberg-Eda, Eskilstuna, Gävle, Göteborg – Källered, Partille och Sisjön, Halmstad, Helsingborg – Hyllinge och Väla, Hudiksvall, Jönköping, Kalmar, Karlskrona, Karlstad, Kristianstad, Kungälv, Linköping, Luleå, Lund, Malmö – Stora Bernstorp och Svågertorp, Mora, Nacka, Norrköping, Norrtälje, Nyköping, Skövde, Skara, Skellefteå, Stockholm – Arninge, Barkarby, Bromma, Haninge, Häggvik, Kungens Kurva samt Värmdö, Sundsvall, Södertälje, Trollhättan, Uddevalla, Umeå, Uppsala – Gränbystaden, Boländerna, Varberg, Visby, Västervik, Västerås, Växjö, Örebro, Örnsköldsvik, Östersund

Etableringar 2019

Töckfors

101 varuhus



54 Sverige



34 Norge



13 Polen

Norge

Arendal, Askim, Bodø, Fredrikstad, Gjøvik, Hamar, Haugesund, Kristiansand, Kristiansund, Larvik, Lyngdal, Lørenskog, Mjøndalen, Mo i Rana, Moss, Oasen, Sandefjord, Sandnes, Sandvika, Sarpsborg, Skien, Stavanger, Steinkjer, Trondheim – Lade och Tiller, Tromsø, Tønsberg, Vinterbro, Ålesund, Åsane, Harstad, Hønefoss, Jessheim, Lillehammer

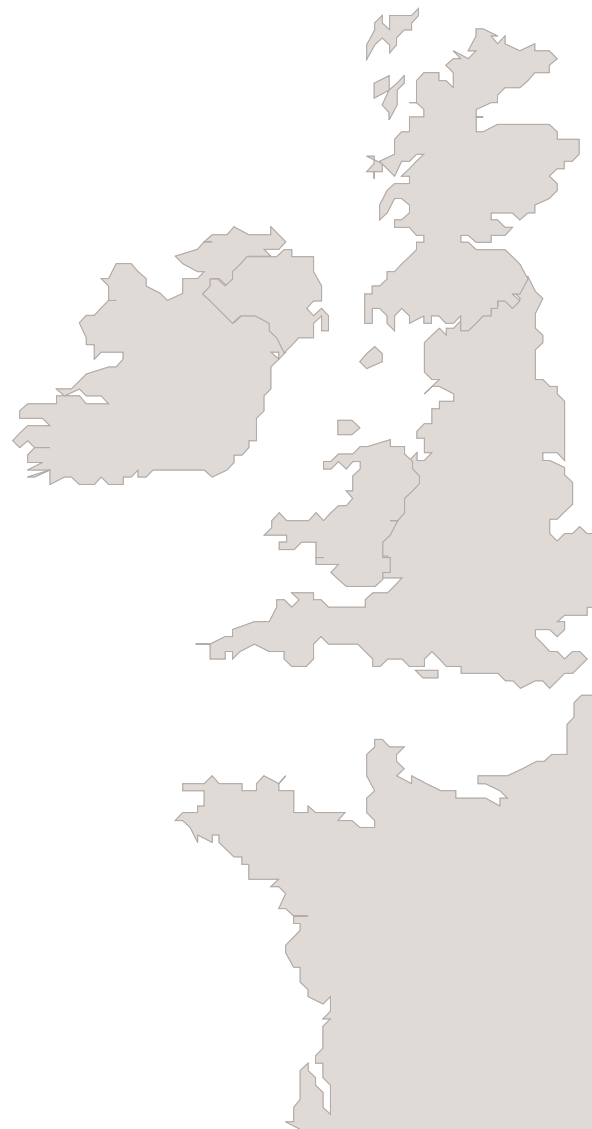
Inga etableringar 2019

Polen

Bielsko-Biała, Gliwice, Gdańsk, Kielce, Lublin, Łódź, Poznań, Słupsk, Szczecin, Warszawa – Janki och Targówek, Wrocław

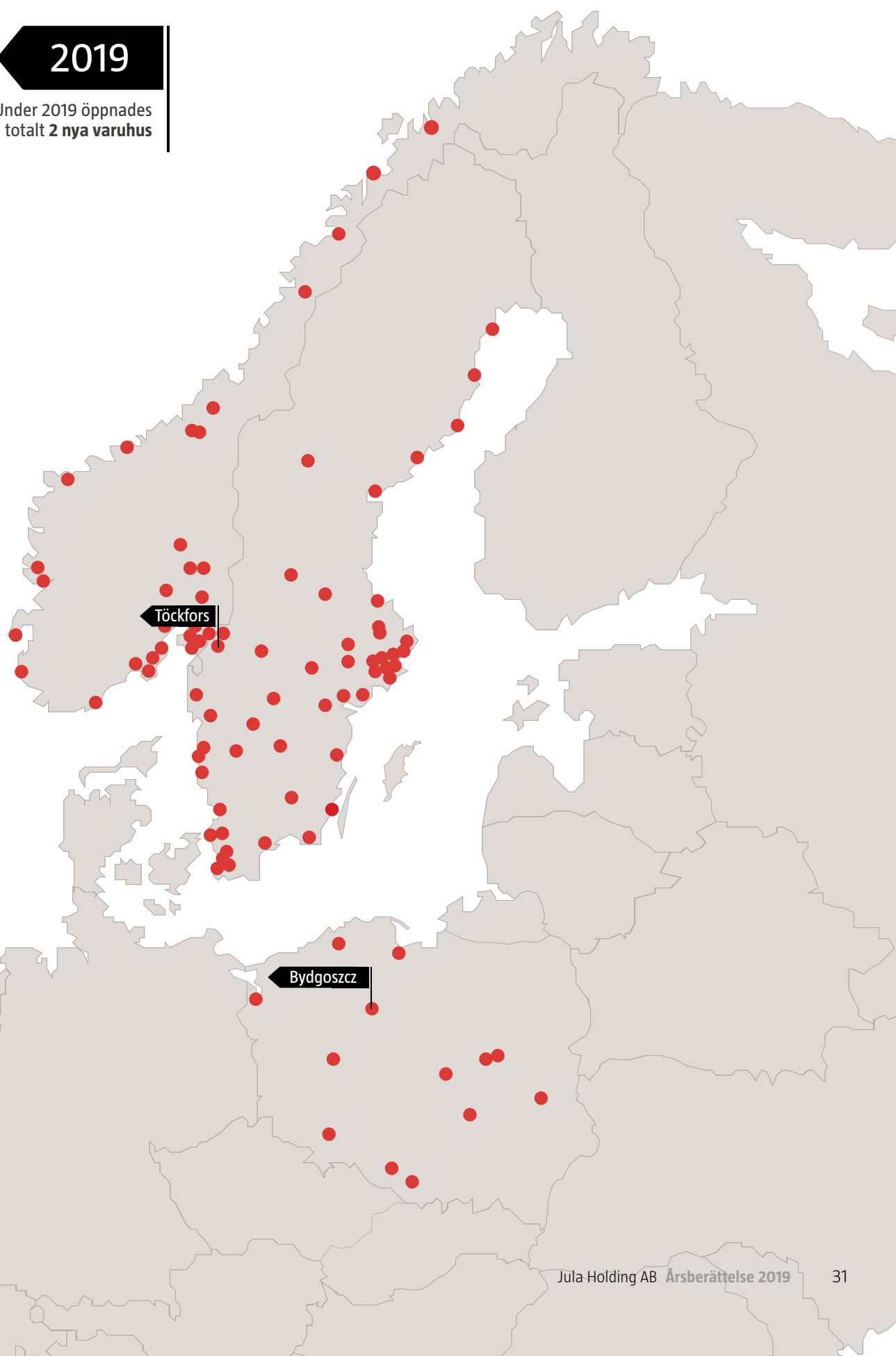
Etableringar 2019

Bydgoszcz



2019

Under 2019 öppnades
totalt **2 nya varuhus**





Fokusområden 2020

Efter ett starkt år 2019, ska vi fortsätta vara offensiva genom att ta marknadsandelar under 2020. Vi ska, med andra ord, anta de utmaningar framöver med gott självförtroende. Därför kommer vi fortsätta med vår kraftiga expansion även under 2020, och öppna minst tio nya varuhus. Jula står därmed stark och rustad inför framtiden.

Polens expansion

Förutom att fler varuhus ska tillkomma under 2020, kommer Jula fortsätta sin offensiva satsning i tillväxtmarknaden Polen. Det kommer ske genom aktiviteter som ökar försäljning, fler varuhus och en översikt av driften. Utifrån den nya funktionsorganisationen arbetar vi på samma sätt i samtliga länder, vilket vi hoppas kunna ge positiva effekter för den polska verksamheten.

Utbyggnad av centrallagret

Det är inte bara varuhus som kommer byggas under det kommande året. En av de större satsningarna som vi kommer genomföra är att bygga ut Julas centrallager i Skara med 28 000 kvadratmeter, vilket kommer ge 90 000 nya pallplatser. Syftet med utbyggnaden är att möta den expansion och tillväxt som Jula har. För varje varuhus som öppnas resulterar det i 2,5 nya tjänster på centrallagret, vilket kommer bidra till arbetsmarknaden lokalt i Skara.

Digitala satsningar

I början av 2019 presenterade Jula sin storsatsning på e-handel, med målsättningen att tredubbla omsättningen till 2021. Det kommer med andra ord ske mycket inom digitalisering och e-handeln under 2020, och flera prioriterade projekt inom året hamnar inom området. Bland annat kommer vi starta ett större projekt inom området Customer Relation Management (CRM), som ska ge oss nya förutsättningar för personifierad kommunikation med våra kunder.

Ett ytterligare steg i digitaliseringen är de digitala prisetiketterna som numera har implementerats i varuhusen i Sverige under 2019, och som framöver även kommer att implementeras i Norge och Polen.

Utveckling av EMV

Vi börjar också se effekterna av vårt EMV-arbete (Egna Märkesvaror), med bland annat det nya grillsortimentet som lanseras till våra kunder under 2020. Både MEEC TOOLS och KAYOBA har dessutom fått helt nya grafiska profiler. Under det kommande året kommer vi genomföra en ökad satsning på EMV, där vi kommer fokusera på att tydliggöra Julas profil med både starka märkesvaror och starka EMV. Det kommer i sin tur förbättra både försäljningen och lönsamheten.

Klimatneutrala 2030

Under året som gått har mycket fokus lagts på att formulera, avgränsa och internt kommunicera vårt mål att Jula ska bli klimatneutrala 2030. Transporter och energiförbrukning är det som våra beräkningar fokuserar på för att komma till ett nollutsläpp av koldioxid.

Dock omfattar vårt hållbara åtagande mycket mer, och för att vara ett hållbart företag krävs att hela verksamheten involveras och att vi alla arbetar åt samma håll. De aktiviteter och delmål som ska leda oss mot målet ska koordineras, för att tillsammans få bästa effekt för både oss själva och klimatet. Tillsammans under 2020 ska vi ta fram konkreta, tydliga handlingsplaner som leder till att vi minskar vårt klimatavtryck, och skapa möjligheten för våra kunder att göra detsamma. ●

*Joachim Frykberg
VD Jula AB*



Jula AB

Året 2019 i korthet

7 540 749 tkr

Under 2019 omsatte Jula-koncernen
7 540 749 tkr SEK.



Under 2019 såldes 3 326 273 Jula-chokladbollar.

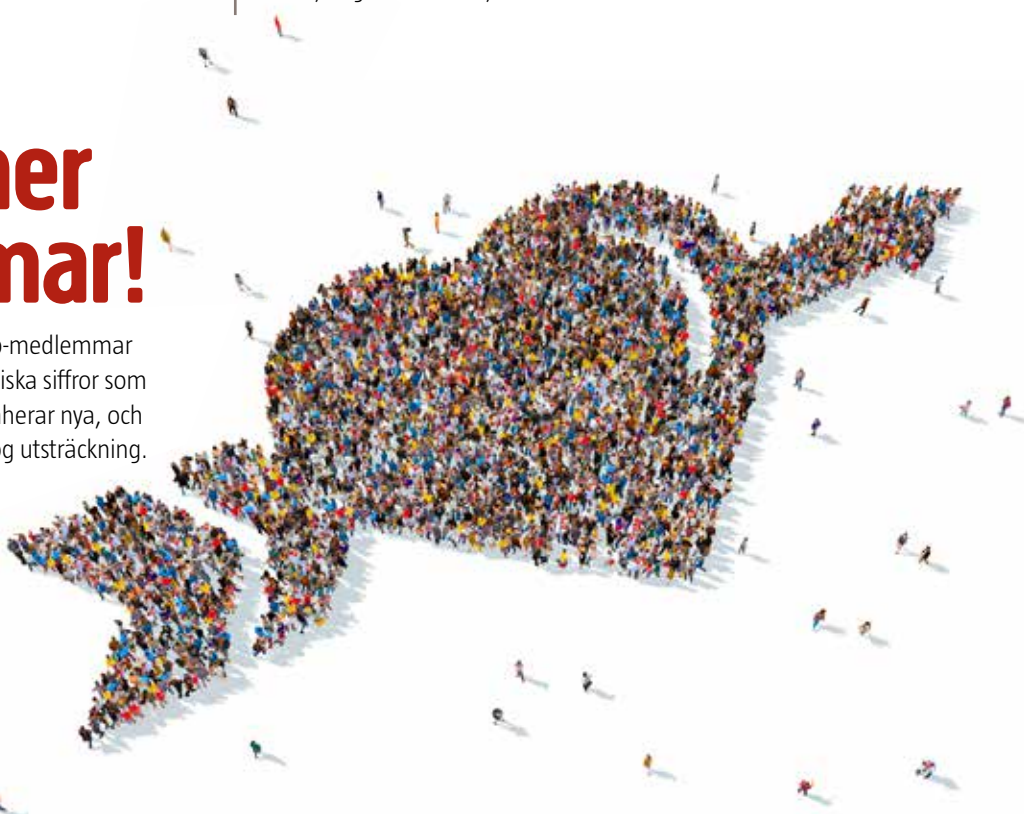


**785 609 767
SEK** 

Försäljningsrekord från juni 2019.

**3 miljoner
medlemmar!**

Vi har nu nått tre miljoner JulaClub-medlemmar totalt i våra tre länder. Det är fantastiska siffror som visar att vi tillsammans på Jula attraherar nya, och behåller befintliga, medlemmar i hög utsträckning.





40-årsjubileumet firades med både kunder och medarbetare.

101 varuhus



Två nya varuhus öppnades under året.



1280 lysrör

1280 lysrörsarmaturer på centrallagret har byts ut till energieffektiv LED.

12miljoner



Ca 12 miljoner orderrader plockades under 2019.

15 000st



Julas centrallager innehåller ungefär 15 000 olika artiklar.

OUTLET

Jula lanserade sin Outlet där 84% av produkterna får nytt liv.





VD Hööks AB har ordet Tillsammans går vi framåt

Sedan februari 2019 ägs hästsportskedjan Hööks av Julia Holdingkoncernen, och ingår därmed numera i Julia-familjen.

För oss på Hööks innebär det inga större förändringar i den dagliga driften, utan vi strävar fortfarande framåt och uppåt i samma företagsanda som tidigare. Samtidigt är det viktigt för både oss på Hööks och övriga bolag inom Julia Holdingkoncernen att utbyta kunskap, expertis och erfarenheter med varandra.

"Samtidigt är det viktigt för både oss på Hööks och övriga bolag inom Julia Holding-koncernen att utbyta kunskap, expertis och erfarenheter med varandra."

Kompetensutbyte

Arbetet under 2019 har därför till stor del gått åt till att tillsammans med Julia hitta synergier för att på så sätt bli bättre tillsammans. Under året har detta redan skett genom kompetensutbyte, då Julia Sveriges tidigare marknadschef Ida Pettersson, tillträdde tjänsten som marknads- och e-handelschef på Hööks innan sommaren. Vi är väldigt glada över den kompetens och erfarenheter som Ida har haft med sig till Hööks, från sin tid på Julia.

Ger resultat

Vi kan numera konstatera att Hööks kommer lägga ännu ett framgångsrikt år bakom sig. Vi har lagt stort fokus på vår e-handel under året, vilket har gett resultat. Försäljningen i e-handeln håller en fortsatt hög takt och ökar med 17%. Även försäljningen i jämförbara butiker ökar med 3 %, och den totala försäljningen ökar med 6 % till cirka 520 MSEK.

Engagemang

Den största anledningen till vår framgång är våra lojala och engagerade medarbetare, som alla är de bästa Hööks-ambassadörerna som möter våra kunder varje dag. Deras engagemang smittar givetvis av sig på kunderna, som verkar uppskatta Hööks mer än någonsin. Vi ser därför med tillförsikt på framtiden! ●

Joachim Höök
VD Hööks AB

Hööks





Fokusområden 2020

Efter ett par år med försiktigare uttullning av nya butiker, och istället lagt stort fokus på e-handel, kommer vi under 2020 att fokusera på att öppna nya butiker för att stärka vår marknadsledande position. Dessutom kommer flertalet IT-projekt att färdigställas.

Bättre kundupplevelse

Under 2020 kommer flera aktiviteter genomföras för att förbättra upplevelsen för Hööks kunder. Höjdpunkten är en ny version av e-handelsplattformen i Jetshop Flight, där bland annat CRM-verktyg som kommer ge möjligheter till personaliserad kundkommunikation, integreras i plattformen. Även en lösning som erbjuder kunder fler fraktoalternativ- och leverantörer byggs in i plattformen.

Förutom flera satsningar inom e-handel, kommer Hööks även förbättra kundupplevelsen i de totalt 53 butikerna i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Nu kommer Hööks ännu närmare sina kunder genom att utöka butiksnätet med ytterligare fem butiker under 2020, i bland annat Haninge, Arninge och Ystad.

Hållbarhet

I sina 53 butiker kommer nu Hööks att byta ut cirka 3 300 halogenspotlights till energieffektiva LED-spotlights. En stor investering, men ett viktigt steg i företagets hållbarhetsåtagande.

Den nya LED-belysningen kommer att sänka den totala energiförbrukningen med cirka 265 000 kWh per år, vilket innebär en besparing på cirka 500 000 SEK per år i både drift och underhåll.

Butiksutveckling

Flera utvecklingsinsatser under 2020 på Hööks handlar om att förbättra servicegraden mot de kunder som besöker de fysiska butikerna.

Ett sätt att förbättra servicegraden är att öka varutrycket i butikerna, och på så sätt presentera en välfylld butik till sina kunder.

"Ett sätt att förbättra servicegraden är att öka varutrycket i butikerna, och på så sätt presentera en välfylld butik till sina kunder."

Det innebär bland annat att öka kvantiteterna på storsäljare, och samtidigt våga satsa mer på säsong produkter. Dessutom kommer Hööks förbättra skyltningen och skapa mer mekanisk försäljning genom fler och bättre skyltning, tydligare kundvarv och förbättrad varuplacing.

Synergieffekter

Redan under 2020 kommer synergieffekterna med Jula att synas i Hööks butiker. Bland annat kommer Hööks testa att sälja ett litet antal produkter från Jula i sina butiker. Det kommer vara produkter som på ett naturligt sätt passar in och kompletterar Hööks nuvarande sortiment. ●

Joachim Höök
VD Hööks AB

BÄSTA KOMMERSIELLA WEBBPLATSEN 2019



Motivering: "Denna webbplats bryr sig om sin målgrupp och bjuder på massa nyttig information. Sajten är både tjugig och inspirerande och det är imponerande att med ett sådant brett utbud kunna leda besökarna rätt. Användarvänligheten är i topp. Inte konstigt att besökarna återkommer till årets vinnare."



Hööks butik



Butiksinredning Hööks

Hööks

Året 2019 i korthet

137 600

Order levererade från Hööks e-handel under 2019.

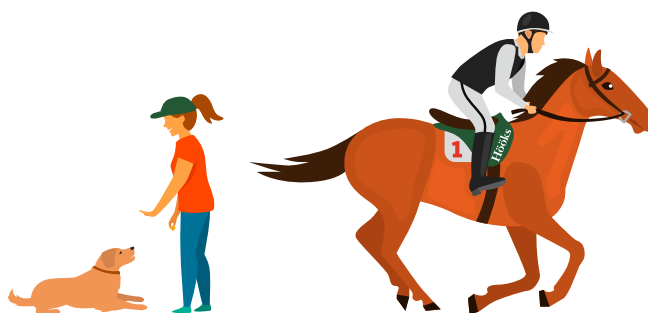
520 130 tkr

Under 2019 omsatte Hööks 520 130 tkr SEK.



Störst i Norden

på hästsport



Hööks medarbetare äger sammanlagt

540 hästar och 332 hundar



Bästa kommersiella webbplats 2019



53 butiker i fyra länder

Hööks





VD G&K Blanks Fastigheter AB har ordet Ett bolag under ständig tillväxt

G&K Blanks Fastigheter AB redovisar ett fantastiskt resultat och ser tillbaka på ett mycket bra 2019. Fastighetsbolaget är i ständig tillväxt och kan blicka tillbaka på flera mycket intressanta affärer som inträffat det gånna året. Vi står för utveckling och tillväxt och positionerar oss ytterligare på den svenska fastighetsmarknaden.

Koncernens konsolidering har skapat en stark enhet med flera delar inom retail, service och fastighet. Ett led i utvecklingen av bolagen bidrar till att vi blir en starkare koncern. Närheten till våra systerbolag med Julia i spetsen gör att det skapas många synergier och många affärsmöjligheter.

"Vi står för en stark ekonomi och vår utveckling är helt i linje med vår plan för framtiden och under 2020 kommer fler händelser att synas"

Vi har gått starkt under året, där ett aktivt förvärv av en handelsfastighet i Hässleholm är en bidragande orsak. Det är Coops anläggning som förvärvats för att skapa en bra handelsenhet med Julia, Coop och Rusta i spetsen. En ombyggnation av Coops butik har möjliggjort deras nya koncept som öppnade under hösten 2019. Omdaningen av fastigheten ger Julia en etablering till sommaren 2020. Ett bra exempel på vår kunskap och styrka inom fastighetsutveckling.

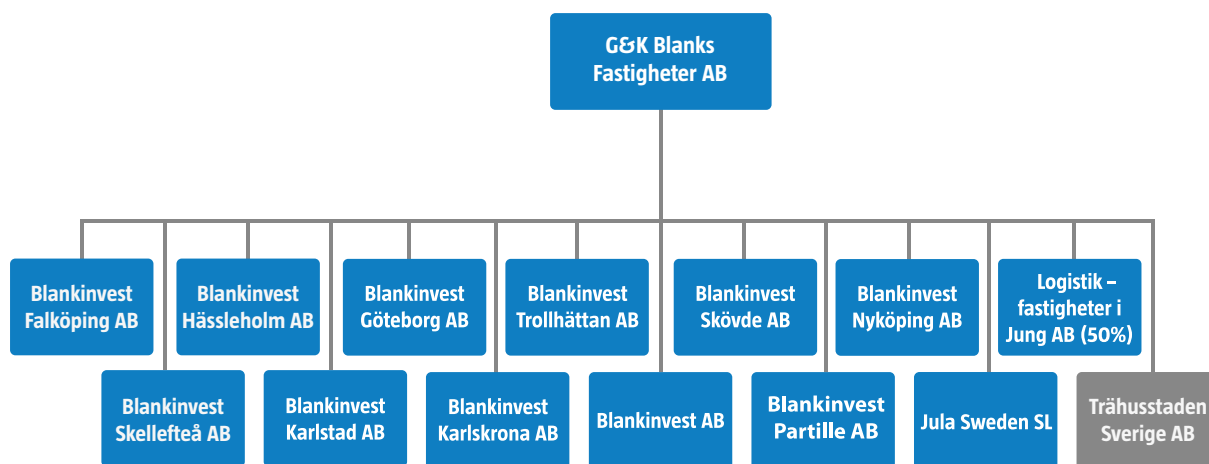
Under årets sista dagar genomfördes ett förvärv av en handelsplats i Falköping. En offensiv strategisk utveckling och det kommer bli ett bra upplägg på handelsplatsen Ällebergs Center där Willys tillsammans med Julia blir en mycket bra kombination. Processen är nu i full gång för att skapa ytterligare goda grannar.

Vi arbetar ständigt med våra fastigheter för att skapa förutsättningar och vara intressanta för verksamheter. Under året har vi på flera fastigheter genomfört förhyrningar och med det gett en lägre vakansgrad i vårt fastighetsbestånd.

Vi står för en stark ekonomi och vår utveckling är helt i linje med vår plan för framtiden och under 2020 kommer fler händelser att synas. ●

Johan Carlberg
VD G&K Blanks Fastigheter AB

Bolagsstruktur för koncernen G&K Blanks Fastigheter AB



intressebolag, 50%



Trähusstaden Sverige påbörjade under 2019 uppbyggnaden av ett bestånd nyproducerade hyresrätter i trä.



Under 2020 startar utvecklingen av en handelsplats i Falköping upp

Fokusområden 2020

G&K Blanks Fastigheter går in i 2020 med starka förutsättningar och fokus på fortsatt expansion och utveckling. Grunden i fastighetsbolagets verksamhet är fortsatt förvaltning, marknad och tillväxt.

Fastighetsbolaget arbetar fortsatt vidare med sikte på framtida möjligheter och projekt. Till grund har man fokusområdena förvaltning, marknad och tillväxt som hela tiden finns med som en röd tråd i allt man gör.

Förvaltning

Grunden i fastighetsbolagets verksamhet är förvaltning. Genom att ta tillvara och vårda fastigheterna i beståndet, skapar man möjligheter för tillväxt samtidigt som man fortsätter att ha nöjda hyresgäster år efter år. Några av de större insatserna på förvaltningssidan har varit ommålning av fastigheterna i Kungens Kurva, Partille samt Julahuset i Skara. 2020 planeras även ommålning av fastigheten i Hässleholm, som tillkom i beståndet under 2019.

Marknad

Under året som gått har fastighetsbolaget fortsatt utveckla sina handelsplatser. På Erikslund, Västerås, har designföretaget Stoff & Stil etablerat sig i fastigheten Kugghjulet, granne med Tati och BabyWorld. 2019 öppnade också KFL Bil i intilliggande fastighet på samma område, granne med Lekia och Hööks. Det är fina tillskott som kompletterar övriga hyresgäster och bidrar till en bra mix på området.

I handelsfastigheten på Överby, Trollhättan, öppnade Stadium Outlet som granne till Julia. I Skara har livsmedelsaktören Matab Outlet öppnat, med fokus på hållbarhet och minskat matsvinn.

Tillväxt

G&K Blanks Fastigheter ser fram emot ett händelserikt 2020 med flertalet nya projekt och förvärv. Årsskiftet 2019/2020 förvärvades en handelsplats vid Ällebergs center i Falköping av fastighetsbolaget. Där finns möjlighet att utveckla 13 000 kvadratmeter handel och därmed bidra till att stärka Skaraborg ytterligare som region med stark handel. Julia och Willys är redan klara hyresgäster och man ämnar påbörja projektet under 2020 för färdigställande hösten 2021.

"G&K Blanks Fastigheter ser fram emot ett händelserikt 2020 med flertalet nya projekt och förvärv."

Genom Trähusstaden Sverige AB, fastighetsbolaget som bildats tillsammans med Götenehus Group AB och Erik Hembergs Fastighets AB, har man påbörjat uppbyggnaden av ett bestånd nyproducerade hyresrätter i trä. De första bostäderna blev klara för inflyttning under 2019. Under de kommande åren satsar man vidare med kommande byggnationer i både Trädgårdsstaden, Skövde och i Sjölyckan, Mariestad. ●

"G&K Blanks Fastigheter går in i 2020 med starka förutsättningar och fokus på fortsatt expansion och utveckling."



Medarbetare inom G&K Blanks Fastigheter är Maria Ohlsson, Johan Carlberg, Jan Israelsson, Linn Lechte, Björn Nord och Hans Adolfsson.

Fastighetsinnehav

G&K Blanks Fastigheter AB äger ett brett utbud av fastigheter inom i första hand handel, men även inom kontor, lager och turismnäring. Den totala fastighetsytan uppgår till 252 000 kvadratmeter. Här följer en visualisering av fastigheterna, samt en inblick i hur beståndet är fördelat över hyresgäster och area i respektive fastighet.



Julahuset, Skara



Jula Äventyrsgolf, Skara



Bilisten, Skara



Jula Camping & Stugby, Skara



Ladan 3, Skara



Hangaren, Lidköping



Drysagården, Skara



Gula Villan, Skara

G&K Blanks Fastigheter AB (forts. på nästa sida)

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Östby 5:10, Hangaren, Lidköping	Jula	675
	Summa	675
Krämaren 33, Julahuset, Skara	Citygross	6 426
	PJ Sport	900
	Goldux	700
	Purple Shop AB	720
	Jula	4 745
	Jysk	1 268
	Sparbanken	0
	Vakant	460
	Summa	15 286
Bilisten 1, Skara	Fordonsgas	
Gjutaren 1, Skara	Skara	
	Terminalen	217
	Jula	9 020
	Summa	9 237
Vilan 1:7, Drysagården/Gula Villan Skara	Knattehälsan	528
	Vakant	325
	Summa	853
Ladan 3, Skara	Matab	2 611
	PL Hälsocenter	1 990
	Summa	4 601
Sparbanken 22, Skara	F Jarl	135
	Frisör	85
	Summa	220
Del av Vilan 1:7	egen verksamhet, camping, golf	

* Area i tusentals kvadratmeter.



Sparbanken 22, Skara



Mälarstrand, Västerås



Erikslund, Västerås



Erikslund, Västerås



Hemlingby, Gävle



Tornby, Linköping



Solåsen, Jönköping



Erikslund, Västerås

G&K Blanks Fastigheter AB (forts. från föreg. sida)

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Hemlingby 52:9, Gävle	Jula	3 000
	Citygross	8 380
	Summa	11 380
Hemlingby 52:10	tomtmark	
Överljudet 3, Solåsen, Jönköping	Tingstad Paper AB	2 430
	Summa	2 430
Glaskolven 2, Tornby, Linköping	Jula	3 417
	Stadium Outlet	1 682
	Vakant	1 821
	Max Hamburgare	238
	Summa	7 158
Kugghjulet 1, Erikslund, Västerås	Golden Dolphin	1 527
	Stoff & Stil	742
	Vakant	1 000
	Babyworld	1 100
	Summa	4 369
Kugghjulet 5, Erikslund, Västerås	egen verksamhet, biltvätt	
Traversbanan 1, Erikslund, Västerås	Jula	3 958
	Willys	3 330
	KFL Bil	1 350
	Babya/Lekia	1 260
	ÖoB	2 486
	Hööks	470
	Alamadani AB	229
	Pass of Sweden	1 350
	CLUB XPRS	2 080
	Åhléns Outlet	2 777
	Summa	19 290
Strandtorget 1, Mälarstrand, Västerås	Mälarstrands	564
	Havsklippa AB	
	Summa	564
Totalt		75 681

* Area i tusentals kvadratmeter.



Vålsviken, Karlstad



Stallsiken, Skövde

Blankinvest Karlstad AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Handlaren 1, Vålsviken, Karlstad	Jula	3 212
	Elgiganten	5 020
	Lager 157	2 126
	Stadium Outlet	1 662
	Summa	12 020
Handlaren 3, Vålsviken, Karlstad	XXL Sport	3 804
	Systembolaget	1 050
	Coop Värmland	4 618
	Apoteket	211
	ÖoB	2 127
	Summa	11 810
Totalt		23 830

Blankinvest Skövde AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Nicklet 2, Stallsiken, Skövde	Jula	3 335
	Willys	3 247
	Elgiganten	3 269
	Lager 157	1 813
	Vakant	3 569
	Stadium Outlet	1 198
	Blomsterlandet	1 298
	Summa	17 729

* Area i tusentals kvadratmeter.



Angeredsvinkeln, Göteborg



Gustavsberg, Nyköping



Skulltorp, Partille

Blankinvest Göteborg AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Angered 100:1, Göteborg	Arbetsförmedlingen	2 800
	Arbetsförmedlingen	23
	Astar	1 471
	Daglig verksamhet	4 034
	Ljungskilebuss	560
	AME	1 200
	Serviceenheten	1 633
	NAV	867
	Skola	6 624
	Vakant	4 469
	övrig yta ej uthyrningsbar	1 762
	Summa	25 443

Blankinvest Nyköping AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Utmålet 11, Nyköping	Jula	3 184
	Summa	3 184

Blankinvest Partille AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Skulltorp 1:908, Partille	Jula	2 580
	Jysk	1 268
	Summa	3 848

* Area i tusentals kvadratmeter.



A6, Jönköping



Nova, Lund



Kungens Kurva, Huddinge



Överby, Trollhättan



Folkesta, Eskilstuna



Marieberg, Örebro

Blankinvest Trollhättan AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Briggen 2, Överby, Trollhättan	Jula	3 112
	Stadium Outlet	1 541
	Summa	4 654

Blankinvest AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Torlunda 1:290, Folkesta, Eskilstuna	Jula	3 950
	Summa	3 950
Vinkeln 9, Kungens Kurva, Huddinge	Jula	4 165
	Ö o B	2 941
	Summa	7 106
Medlingen 4, Nova, Lund	Jula	3 083
	Arken Zoo	946
	Summa	4 029
Vakten 2, A6, Jönköping	Jula	3 245
	Willys	3 555
	Summa	6 800
Mosås 2:67, Marieberg, Örebro	NeH Svenska AB	3 805
	Summa	3 805
Totalt		25 690

* Area i tusentals kvadratmeter.



Spjutet 6 , Hässleholm



Stadsträdgården Vedeby, Karlskrona



Stadsträdgården Vedeby, Karlskrona

Blankinvest Hässleholm AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Spjutet 6	Vakant (Jula 2020)	3 081
	Coop	2 036
	Rusta	2 200
	Bromölla Möbler	2 200
	Fiske & VVS	520
	Summa	10 037

Blankinvest Karlskrona AB

Fastighet	Hyresgäst	Area*
Karlskrona 6:75, Stadsträdgården	Jula	3 241
	Ö o B	2 293
	Stadium Outlet	1 355
	Hööks	445
	Summa	7 334

* Area i tusentals kvadratmeter.

G&K Blanks Fastigheter

Året 2019 i korthet

252 000 m²

G&K Blanks Fastigheters totala fastighetsyta uppgår i slutet av året till totalt 252 000 kvadratmeter.

235 956 tkr

Under 2019 omsatte G&K Blanks fastigheter 235 956 tkr SEK.

Nya hyresgäster på Erikslund

Våren 2019 tillkom KFL Bil och Stoff & Stil som nya hyresgäster i fastighetsbolagets affärshus på Erikslund, Västerås.



Överby Trollhättan

Under hösten öppnade Stadium Outlet som granne till Julia på Överby Trollhättan.

3 ommålningar

Under året har bland annat fastigheterna i Kungens Kurva, Partille och Skara målats om.





VD Jula Logistics AB har ordet Ett händelserikt år med många nya kunder

Nu har vi gjort första helåret med Jula Logistics. Det har varit ett mycket händelserikt år där vi har fått mycket nya kunder, startat upp en ny tågpendel, påbörjat byggnationer och utökat "dryportkapaciteten".

Uppbyggnaden och utvecklingen av verksamheten och organisationen pågår för fullt. Under året har en byggprojektledare anställts som kommer att fokusera starkt på uppbyggnaden av torrhamnen med syfte att utöka kapaciteten i logistikanläggningen.

Nya kunder

Under året har vi fått in en hel del nya kunder, bland annat två mycket intressanta flöden i Ovako och Korco (Billerud). Det är svensk basindustri som egentligen har ganska långt till Falköping, men eftersom vi bygger en "dryport" med containerdepå där containrar stuffas (containerlastas) så blir Jula Logistics en mycket konkurrenskraftig aktör i de nationella stora logistikflödena.

Byggprojekt

Vi beslutade tidigt att utöka torrhamnen genom att bygga två ytterligare spår med tillhörande rangeryta. Syftet är att möta den stora efterfrågan som det finns på våra tjänster. Vi har idag kraftig växtvärk och behovet av nya spår är stor. Byggnationen är påbörjad och beräknas stå klar under våren 2020.

Vi startade även vår första stora fastighetsbyggnation under hösten 2019, där vi kommer att bygga en logistikhubb för PostNord. Detta skapar mycket bra förutsättningar för fortsatt expansion på området, med en aktör som levererar gods ut från terminalen.

Ny tågpendel

I maj startades en ny tågpendel från kontinenten, Duisburg-Falköping. Den nya pendeln anlöper tre till fyra gånger per vecka med

både import och exportflöden. Kunderna finns i en radie upp till 30 mil utifrån Falköping, upptagningsområdet omfattar således Västra Götaland, Värmland, Dalsland och Närke, med tyngdpunkt på Västra Götaland och Värmland.

Den nya pendeln betyder väldigt mycket för Jula Logistics fortsatta utveckling och för att göra Falköping till en "dryport" för europagods. Här når Europa in till hjärtat av Sverige på ett effektivt sätt.

Övertagande av helheten

I november tog verksamheten ett stort steg när Jula Logistics övertog helhetsansvaret för tågdrift och terminaldrift på Marjarp. Planering av övertagandet har pågått under hela 2019, och i november togs slutgiltigt steget. Schenker är fortsatt en viktig del i administrationen medan Jula Logistics är ägare av helheten.

Vårt samarbete med Schenker finns kvar som ett leverantör/kundförhållande men vi är nu väldigt tydlig ägare av helheten i verksamheten. Schenker är dock fortsatt en mycket viktig del i verksamhetens fortsatta expansion.

Lokal hållbar söt satsning

I och med att vi jobbar med utveckling av tåglogistik har vi en naturligt hållbar profil. Som ett led i vår gröna hållbara satsning har vi under året haft ett litet samarbete med en lokal biodlare i Falköping som på området fått sätta upp 20 nya kupor. ●

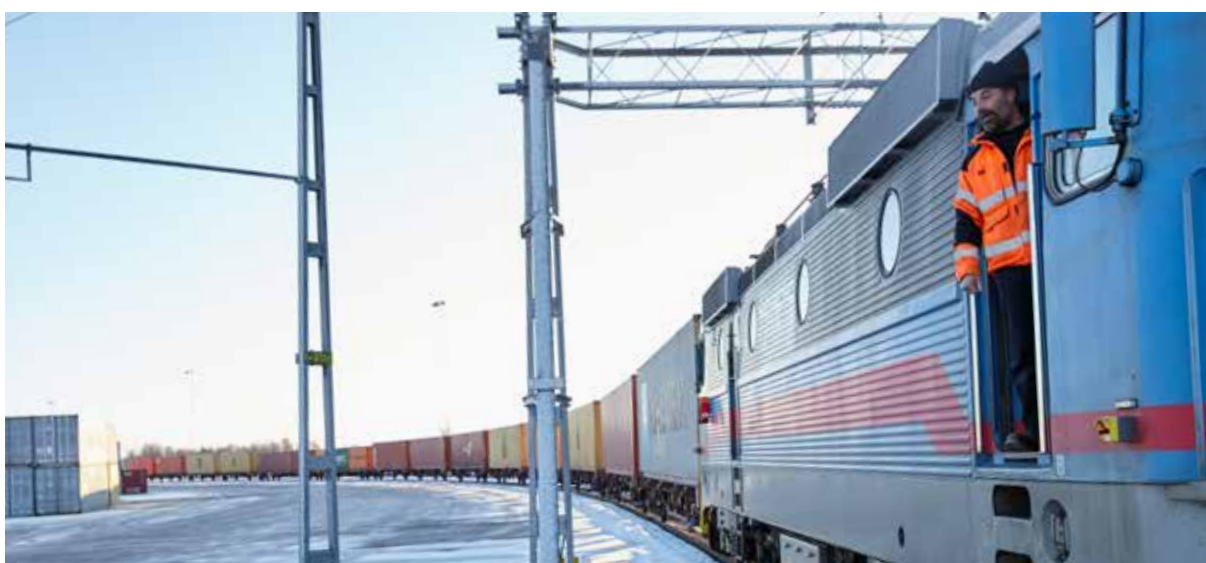
*Lennart Karlsson
VD Jula Logistics AB*



Omlastning i Falköping



Flygfoto Marjarp



Tågpendeln



Majarp, Falköping

Mot toppen!

Vi jobbar under 2020 vidare med att utveckla Sveriges mest hållbara och kostnadseffektiva logistiklösningar, och att långsiktigt göra Falköping/Skaraborg till ett av Sveriges topp-3 logistiklägen senast 2030. Smart, hållbart och kostnadseffektivt!

Under 2020 ligger en mycket ambitiös och expansiv plan, och utveckling av området på Marjarp.

Arbetet med två nya terminalspår plus utökad terminalyta är redan uppstartat. Det går helt enligt plan och beräknas stå klart vid halvårsskiftet 2020. Byggnation av Postnords fastighetsetablering är också fullt igång för att tas i drift till den 1 november 2020.

Jula CL

Vidare kommer vi under 2020 att genomföra en stor utbyggnad av Julas Centrallager i Skara. Det är etapp fem som nu sjösätts, cirka 28 000 kvadratmeter lageryta. Det innebär totalt 90 000 nya pallplatser som kommer att ge goda förutsättningar att klara större flöden till följd av Julas snabba expansion.

"Totalt 90 000 nya pallplatser som kommer att ge goda förutsättningar att klara större flöden."

Terminal

Under årets kommer vi även att utveckla terminaleffektiviteten efter nya tågtidtabeller samt nya spår och uppställningsytor.

Vi kommer även att utveckla "3-pl tjänster" (exempelvis "stuffning" och "strippning" av containers) med syfte att bredda tjänsteutbudet ytterligare. På så sätt möter vi behoven hos en helt ny kundgrupp vilket långsiktigt skapar helt nya affärsmöjligheter.

För att möta vår egen expansion byggs även nya kontor- och personalutrymmen på Marjarp, och samtidigt byggs den elektroniska infrastrukturen ut gällande IT-system och integrationer.

Transport

När det gäller våra befintliga transporter kommer vi under 2020 ha ett stort fokus på att växa inom befintliga transportpendlar genom fortsatt bearbetning av marknaden. Detta görs dels genom våra befintliga nätverk, samt genom marknadsföring. ●

Lennart Karlsson
VD Jula Logistics AB

Jula Logistics

Året 2019 i korthet

83 518 tkr

Under 2019 omsatte Jula Logistics
83 518 tkr SEK.



Per-Erik Andersson
ny byggprojektledare

Samarbete med lokal biodlare

10 bikupor placerades ut
på Marjarp i Falköping.



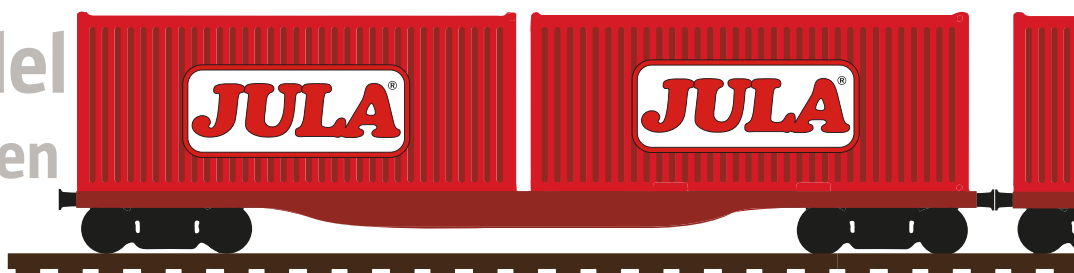
Två nya kunder

Ovako Sweden AB och KorCo AB



Logistikhubb för Postnord (cirka 30 000 kvadratmeter)

Ny tågpendel från kontinenten





VD Wästgöta Finans AB har ordet Wästgöta Finans "live" 2019

Efter ett par års planerande och projektarbete så gick Wästgöta Finans "live" i Januari 2019. Affärsidén är enkel – att erbjuda trygga privatlån till den svenska marknaden.

Jula har ett välkänt, och inte minst omtyckt varumärke. Stor och lojal kundbas samt stark distributionskraft. Dessutom tjänar man bra med pengar. Sammanfattat en bra position för att starta en utlåningsverksamhet – det som nu har blivit Wästgöta Finans.

Att låna ut pengar

Att låna ut pengar är lite annorlunda än att sälja prylar – man börjar alltid med ett minus för att sedan jobba sig upp till en plusaffär, dvs när kunderna succesivt betalar in ränta.

*"Man börjar alltid med ett minus
för att sedan jobba sig upp till en
plusaffär, dvs när kunderna succesivt
betalar in ränta"*

Under 2019 har vi jobbat för att lära oss marknaden, hur kunderna reagerar, hur vi ska ta bra beslut om vilka kunder som ska få låna, hur vi gör med kunder som inte betalar etc.

Skapa större värde

Vidare har vi jobbat med övriga delar i Jula-koncernen för att förstå hur vi kan samverka och genom det skapa ännu större värde för Jula som helhet. Det gäller inte bara försäljning och distribution, utan hur vi gemensamt kan utnyttja de synergier som finns i koncernen.

Vi har lyckats skapa god tillväxt under året, vilket innebär att vi har slagit målet när det gäller nya kunder. Potentialen är dock betydligt större och det kommer att bli 2020 års utmaning att utnyttja den. ●

Håkan Nyberg
VD Wästgöta Finans AB



Therese Hjältnér, Marknads- och försäljningschef



Stefan Wedebrand, Kreditchef

Wästgöta *Finans*

Trygga lån. Helt enkelt.



Sandra Johansson, Kredithandläggare



Magnus Andersson, Content



Håkan Nyberg, VD



Fokusområden 2020

I skrivande stund har 2020 redan börjat, Wästgöta Finans andra levnadsår och vi har många aktiviteter på agendan för det kommande året.

En sak som redan är igång är lansering av medarbetarlånet. Julia vill ju vara en attraktiv arbetsgivare, och att erbjuda bra förmåner är ett sätt att förstärka det.

Attraktiva erbjudanden för våra kunder

Vi kommer fortsatt att arbeta för att utforska effektiva sätt att nå våra aggressiva tillväxtmål genom att prova diversifierade kanaler och säkra att vårt erbjudande är attraktivt för vår kund och särskiljer oss bland en övrigt hårt konkurrensutsatt bransch. Som ni kanske sett har vi ändrat maxgränsen för lån från 300 tkr till 500 tkr och också ändrat prismodellen.

"Vi ska växa, men vi ska växa med kvalitet."

Det absolut viktigaste för oss att få på plats under 2020 är grundbulten i idén att starta Wästgöta Finans – att hitta formerna att utnyttja kraften i Julas varumärke, kundbas och distributionskraft är ett arbete som pågår i full fart i skrivande stund. Vi behöver alltså hitta bästa sätt för att aktivera våra koncernägda kanaler. Vi kommer också att prova alternativa distributionskanaler såsom låneförmedlare samt andra digitala nätverk.

Växa med kvalitet

I grund och botten handlar det om volymtillväxt, men vi måste också växa som organisation. Främst kompetensmässigt, men kanske också resursmässigt, även om vi ska hitta ännu bättre former för att utnyttja styrkan inom Julia-koncernen. IT är ett exempel, och det finns många områden där alla verksamheter kan samverka för att hitta effektiva sätt att driva och växa affären. Vi ska växa, men vi ska växa med kvalitet. ●

Håkan Nyberg
VD Wästgöta Finans AB

Wästgöta Finans Året 2019 i korthet



Ny VD
Håkan Nyberg

1 011 tkr

Under 2019 omsatte Wästgöta finans
1 011 tkr SEK.



Wästgöta Finans lånade ut

33 828 501 kr

under 2019



574

godkända lån

483



utbetalda lån

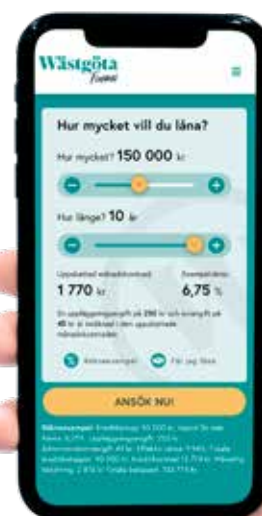


Lyckad kampanj

som byggde på att stärka vårt varumärke
och som gav omedelbar effekt.

Julalånet

Ett led i att förverkliga en del av ursprungsplanen från ägare och ledning och marknadsföra vårt låneerbjudande till våra klubbkunder i Sverige.





VD Jula Hotell & Konferens AB har ordet Tillsammans går vi framåt

2019 är året då vi på Jula Hotell & Konferens blev en del av Julakoncernen, vilket inneburit en del förändringar och även möjligheter i framförallt det strategiska arbetet, säger Mikaela Grundström.

Att bli en del av Jula Holding koncernen har skapat bra förutsättningar, Vi får en fantastisk uppbackning från stödfunktioner inom bland annat säkerhet, ekonomi och HR.

Spännande evenemang

Under året har en hel del spännande evenemang ägt rum på hotellet med bra utfall. Sommaren var också lyckad trots att vädret inte var lika bra 2018. För oss innebar det en större spridning när gästerna valde att komma och besöka oss, säger Mikaela. Under travveckan i juli hade vi fullt med övernattande gäster och även mycket lokalbor som besökte oss kvällstid - en riktig höjdarhelg!

"Under travveckan i juli hade vi fullt med övernattande gäster och även mycket lokalbor som besökte oss kvällstid - en riktig höjdarhelg!"

Extra gästservice

Gällande julborden var efterfrågan tyvärr en aning svalare än vad vi förväntat oss. Vi är dock väldigt stolta över den produkt som vi levererat och våra gäster har varit mycket nöjda. Nytt för 2019 var att vi hade öppet på nyår, vilket gav ett bra utfall. Vi nådde våra uppsatta

mål på antalet rum och middagsgäster. På nyår hade vi en unik konstutställning i konsthallen där konstnärinnan Mercedes Murat ställde ut sina konstverk. Utställningen fick ett fantastiskt mottagande av besökarna och hotellets gäster och samarbetet kommer fortsätta utveckla under 2020, fortsätter Mikaela. För att ge gästerna lite extra gästservice har vi även börjat sälja lite jula-produkter i receptionen. Utbudet kommer att anpassas utifrån säsong, säger Mikaela.

God "overall experience"

Några sammanfattande siffror från det gångna året är att vi landade på en beläggning på otroliga 66,80% vilket är en ökning med 5,3 procent mot föregående år (och 11,5 procent mot 2017). Gästernas omdömen gällande "overall experience" har även gått upp från 54,8 (2018) till 56,6 (2019), vilket vi har våra fantastiska medarbetare att tacka för. Och 2020 kommer bli ännu bättre! avslutar Mikaela. ●

Mikaela Grundström
VD Jula Hotell & Konferens AB





Fokusområden 2020

Vi kommer ha fortsatt starkt fokus på "Gästnöjdhet" vilket genomsyrar hela verksamheten, från första kontakt med oss till avresa.

Renovering

Vi inledde året med en renovering av våning 2, som innefattade 21 hotellrum inklusive 1 svit. Rummen kommer få helt ny inredning och nya badrum. Detta kommer lyfta hotellet ytterligare och göra oss ännu mera konkurrenskraftiga. Beläggningmässigt har året startat bra, och vi ser fram emot de nya rummen som kommer bli våra familj-superierrum.

Vårt nuvarande gym kommer få ny lokal, för att återställa det nuvarande gymmet till en Skybar som det engång i tiden var för slutna sällskap med fantastikutsikt. Där kommer gäster kunna njuta av dryckes provningar i alla dess slag. Vilket innebär en bredare palett för vår restaurangverksamhet.

Vi har en ny köksmästare, Henrik Strömberg, som startat på hotellet. Med Henrik i spetsen så har vi valt att gå in i ett projekt som heter "Lokal meny" tillsammans med Lokalproducerat i väst, lokal meny är ett projekt som syftar att öka andelen lokala råvaror på menyn som passar vår restaurang och inriktning.

"Lokal meny är ett projekt som syftar att öka andelen lokala råvaror på menyn. "

Campingen har fyllts på sen 2019 med 7 stugor, vilket gör att vi nu har 28 fler bäddar på campingen.

Vi planerar också att bygga en lekplats vid campingen som kommer attrahera såväl campinggäster som hotellgäster.

Större bredd

Förutom hotell- och campingverksamheten finns nu ett vandrahem som förväntas stå klart under 2020. Med vandrarhemmet, campingen och en 4-stjärnig hotellverksamhet kommer vi att få en ännu större bredd i vårt gästutbud. Vi ser fram emot ett händelserikt 2020 med mycket gäster! ●

Mikaela Grundström
VD Jula Hotell & Konferens AB

Jula Hotell & Konferens Året 2019 i korthet

300
bäddar



Jula Hotell & Konferens erbjuder över 300 bäddar.

98
rum



Jula Hotell & Konferens har 98 rum.

39 521
tkr



Under 2019 omsatte Jula Hotell & Konferens 39 521 tkr SEK.



Konst

Hotellet har en stor konstsamling som består av verk av Anders Zorn, Bruno Liljefors, Carl Larsson, Jenny Nyström med flera.

Sveriges längsta äventyrsgolfbana

Hotellet har Sveriges längsta äventyrsgolfbana.





G&K Blanks
Fastigheter AB

Wästgöta
Finans



Hööks