

## Hjälp med e-handeln



**INSPIRATION FRÅN USA.** Gordon Delivery har ingen egen fordonsflotta utan låter privatpersoner jobba åt företaget.

# Risken för butiken minskar när inhyrd aktör sköter plock

**Ica Supermarket Sjöstaden startar e-handel - men låter ett annat företag plocka och köra ut varorna.**

**- På så sätt behåller vi fokuset på kärnaffären, säger handlaren Thomas Widlund.**

David Jansson

david.jansson@hakonmedia.se



Ica Supermarket Sjöstaden i Hammarby Sjöstad i Stockholm har nyligen startat e-handel och valt det nya serviceföretaget Gordon Delivery för hopplockningen och hemleveranserna av varorna.

En av fördelarna med att anlita ett externt företag för plockningen och leveranserna är enligt Thomas Widlund att han och hans medarbetare kan behålla fokuset på kärnaffären, som är den fysiska butiken.

- Vi befinner oss i en tillväxtfas och vill inte riskera butiksdriften genom att lägga för mycket uppmärksamhet på onlineverksamheten.

Han säger att ytterligare en fördel ligger i att inte behöva ta de risker som det innebär att investera i transportbilar och anställa egen personal.

- Oavsett om vi får en eller hundra ordrar betalar vi bara för

de beställningar som Gordon Delivery plockar och levererar åt oss.

**Finns det inga risker med upplägget?**

- Riskmomentet är just att ett annat företag plockar ihop varorna och möter kunderna. Men jag känner att vi och Gordon Delivery har samma höga ambitioner när det gäller service och personligt bemötande. Hittills har också samarbetet fungerat mycket bra.

**Ica Supermarket Sjöstaden** är en av Gordon Deliverys allra första kunder.



Thomas Widlund

- På sikt räknar vi med att sköta hemleveranserna inte bara åt många matbutiker utan också åt butiker och kedjor som säljer andra varor, säger Ali Ghoce, som är företagets huvudägare och vd.

Han säger att de flesta butikskedjor levererar sina e-handelsbeställningar från centrallager som i många fall kan ligga åtskilliga tiotals mil från där e-handelskunderna bor.

- Genom att i stället leverera från sina butikslager kan våra uppdragsgivare erbjuda sina kunder leveranser som både är snabba och mer miljövänliga.

Gordon Delivery har ingen egen fordonsflotta utan de som vill

jobba åt företaget måste förutom körkort ha tillgång till en bil av årsmodell 2005 eller senare.

- Vi har tagit fram magnetdekal som det står Gordon Delivery på och som är enkla att sätta på och ta av från bilens framdörrar.

**Finns det några förebilder till Gordon Delivery?**

- Vi har hämtat en hel del inspiration från USA, exempelvis från företaget Instacart, som i dag sköter hemeleveranserna åt Whole Foods Market.

**Var är ni om ett år?**

- Då är vi en nationell aktör och har tagit fram en app som kunden och föraren kan använda för att enkelt kommunicera med varandra.

## Ica etablerar i nya Mölndal galleria - öppnar 2018

**Drygt hälften av ytan i nya Mölndal galleria är redan uthyrd.**

**Ica är en av hyresgästerna. - Med tanke på att vi inte öppnar förrän våren 2018 är det en bra siffra som visar att handlarna tror på det läget, säger Nils Styf på Citycon.**

Mölndal galleria byggs som en tvåplanslösning med 70 butiker och 24 000 kvadratmeter handel. Men ambitionen är inte att locka

kunder från hela regionen.

- Vi vill vara det lokala komplementet med ett brett basutbud. Vi fokuserar mer på dem som bor i närheten eller som passerar på väg till eller från jobb och skola, säger Nils Styf, investeringschef på köpcentrumbolaget Citycon, och förklarar att Mölndal är Västsveriges näst största trafikknutpunkt för kollektivtrafik efter Göteborgs central, med 3,5 miljoner resande om året.

**Men varför ska de alls handla hos er?**

- Ja, det är en bra fråga för än så länge är det ju inget direkt anorlunda vi presenterar utan det är det vanliga utbudet i form av Ica, Systembolaget, Lindex och så vidare. Men man kan väl säga att det spännande kommer senare. Vi börjar med bas och stora enheter samtidigt som vi jobbar på att få hit även lokala aktörer och nya kedjor.

**Vilka lokala aktörer vill ni ha då?**

- Det är framförallt inom mat och dryck. Där söker vi en bra mix av välkända kedjor och lokala uppstickare som tillsammans ska stå för 13 procent av ytan. Det är en allmän trend att andelen mat och dryck ökar i alla köpcentrum och gallerier eftersom det är där den stora tillväxten finns. Man kan ju liksom fortfarande inte dricka kaffe på nätet, säger Nils Styf.

**Agneta Renmark**



70 butiker ska ta plats i den nya gallerian i Mölndal. FOTO: NCC