

Marknadsledaren för  
dryckesdistribution  
i Norden.

## Kort om Lagenä

**Startår:** 1995

**Omsättning:** 360 MSEK

**Anställda:** ca 150

**Kunder:** ca 100

**Distribuerade kollin:** 9 miljoner per år

**Antal lagerförda artiklar:** 6 500

**Lageryta:** 20 000 kvm

**Lagerkapacitet:** 28 000 pallar

**Cross-docking terminaler:** 17




## Vi älskar höga krav

Lagena utvecklas just nu kraftigt. Eftersom vi är en marknadsledande aktör för distribution av alkoholhaltiga drycker är det vår målsättning att vi ska leda utvecklingen i branschen. Det betyder bland annat att vi proaktivt ska utveckla effektiva logistikprocesser, kundanpassade tjänster, förstklassigt IT-stöd och att vi ska satsa på miljö- och klimatanpassade lösningar. Allt för att kunna erbjuda våra kunder den mest effektiva och högkvalitativa helhetslösningen för dryckesdistribution i Norden.

Lagenas kunder ställer höga krav. Det tycker vi om, eftersom det driver oss att hela tiden utveckla oss själva, vår service och att aldrig slå oss till ro.

### Från producenter världen över till konsumenter i hela Norden

För att befästa och stärka vår position utvecklar vi nu kraftfullt våra processer, vår service, vårt erbjudande, våra kunddialoger, vårt miljöarbete och inte minst vår synlighet på marknaden. På följande sidor kan du läsa mer om vad vi kan erbjuda och hur några av våra kunder ser på Lagena och fördelarna med att samarbeta med oss.

Bästa hälsningar  
  
Per Öhagen  
VD, Lagena Distribution AB

# En effektiv och säker helhetslösning

Från producenter i hela världen till konsumenter i hela Norden.

Lagena är ett effektivt och tryggt val för alla dryckesimportörer, som värdesätter en stark logistikpartner med förmåga att ta ansvar för hela distributionsprocessen – från producent till konsument. Ofta tar vi ansvar för att transportera varan från producentlandet och ibland även för att göra avrop och lagerstyrning. Därefter sköter vi infrakt, tullhantering, lagring och distribution. Allt för att säkerställa att kundens varor finns tillgängliga i rätt tid, i rätt mängd och på rätt plats.

## Erfarenhet, kompetens och starka logistikresurser

Lagenas främsta styrka är vår långa erfarenhet och samlade kompetens inom området dryckeslogistik. Vår erfarenhet och kompetens är tillsammans med våra starka logistikresurser och omfattande nätverk en svårslagen kombination. För att säkra en hög tillgänglighet har vi byggt upp en modern distributionsanläggning på 28 000 kvm som bland annat inkluderar ett automatiserat höglager.

## Effektiva transporter

Transporter är naturligtvis en nödvändig och affärskri-

tisk del i distributionsprocessen. Lagena har ett stort nätverk av lokala, regionala och globala transportörer som vi samverkar med löpande. Kostnadseffektivitet, miljöhänsyn och leveransprecision är självklara krav som vi ställer på alla våra transportpartners.

## IT som ger kunden konkurrenskraft

Tillgång till korrekt information om de egna varorna är helt avgörande för våra kunder. Därför har vi byggt upp ett robust och pålitligt IT-stöd. Med affärssystemet IFS och lagerstyrningssystemet Satt Store har vi en IT-plattform, som smörjer och effektiviserar våra flöden. Med webbprogrammet Kylix får du dagliga transaktionsfiler som enkelt kan läsas in i ert egna affärssystem, information om aktuella lagersaldon och om var dina varor befinner sig i distributionskedjan.

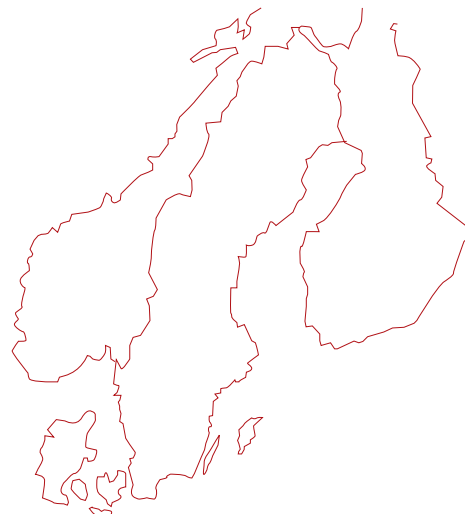
## Ständiga förbättringar

Inom Lagena förbättrar och utvecklar vi ständigt alla våra affärsprocesser, tjänster och erbjudanden. Målsättningen är att vi ska vara den självklara marknadsledaren vad gäller såväl kostnader och service som kvalitet och miljö.





## Totalansvar för varuflödet



**Lagena är en dryckesdistributör som tar ansvar för hela varuflödet – från producenter världen över till butiker och restauranger i hela Norden.**

Våra kunder vill ofta att vi tar ett ganska långtgående ansvar för att hantera deras varuflöden. Ibland har vi det fulla ansvaret – från avrop och styrning hela vägen till leverans hos mottagarna. Oavsett hur pass heltäckande eller omfattande uppdraget är så har vi

alltid en kundansvarig, som håller ihop processen och ansvarar för kommunikationen med kunden, med våra leverantörer och med Lagenas egen organisation.



### Avrop, lagerstyrning, infrakt och förtullning

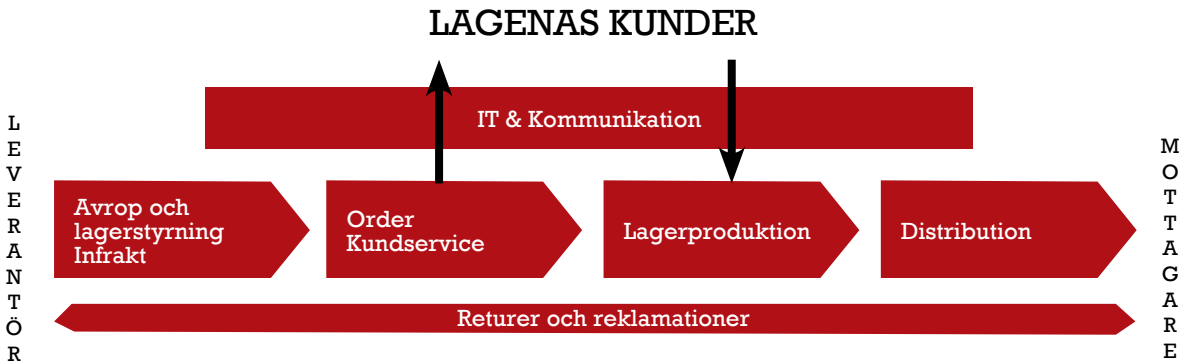
Lagenas kunniga personal hanterar avrop, styrning och infrakter från producenter världen över. Genom vårt globala kontaktnät upphandlar vi effektiva transportlösningar som möter högt ställda krav på miljö, säkerhet, pris och inte minst på omsorg om produkterna. Vi bokar, bevakar och planerar transporten samt arbetar med samlastning/samdistribution när det är motiverat för att minimera kostnader och miljöpåverkan. När varorna kommer till den svenska gränsen behöver de inte klareras eftersom Lagena

har egen personal som är utbildad och certifierad för att hantera förtullning och som har kunskap om alkoholskatter och andra regelverk. Vår certifieringsklass, tulltrappa 4, gör att vi har rätt att hantera förtullningen med egen personal i våra egna lokaler. Vårt erbjudande vänder sig till alla våra kunder, oavsett storlek och leveransvolym. För en ökande andel kunder tar vi även ansvar för att lagerstyra och avropa produkterna hos producent.

### Order och kundservice

Som kund hos Lagena har du stöd av våra dedikerade order- och kundserviceteam. Merparten av de order som hanteras av oss på Lagena kommer via EDI från Systembolaget. Men ett ganska betydande orderflöde kommer även från restauranger, grossister och tax-free-butiker. Totalt levererar vi till fler än 400 Systembolagsbutiker, 3 800 restauranger och ett hundratal grossister.





## Lagerproduktion

Navet i dryckesdistributionen är Lagenas moderna och 20 000 kvm stora lager i Jordbro, söder om Stockholm. Dagligen levererar 20-40 bilar gods till lagret/distributionscentralen i Jordbro. När varorna anländer till lagret kontrolleras att det är rätt varor, att antalet kollen stämmer med transportdokumentationen och om det finns eventuella skador på gods eller lastbärare. Lagerproduktionen utmärks av hög kvalitet och modern teknik. Exempelvis är lagret säkerhetsklassat, vilket innebär att det är bevakat dygnet runt, och att höglagret är automatiserat.



## Distribution

Lagena distribuerar till drygt 4 500 mottagare, såsom Systembolagsbutiker, restauranger och grossister i Sverige, men även till Norge, Danmark och Finland. Dagligen distribueras cirka trettio tusen enheter från vår distributionscentral i Jordbro.

Alla order samdistribueras via någon av våra 17 cross-docking-terminaler. Våra kontrakterade åkerier anpassar sitt arbetssätt till Lagenas villkor för hur en last får hanteras. Genom vår division XSAM, erbjuder vi samdistribution av drycker i Sverige. I dagsläget används 17 cross-docking-terminaler för samdistribution av drycker till nytta för ekonomi och miljö. Lösningen för samdistribution är så pass effektiv att ett stort antal konkurrenter till Lagena väljer att anlita XSAM.

# Säkerhet, kvalitet och miljöhänsyn i hela flödet

## Hög säkerhet

En hög säkerhetsnivå är grundläggande i Lagenas verksamhet. Vår distributionscentral i Jordbro är bevakad dygnet runt, har utpasse-ringskontroller, kameraövervakning och alkolås på alla truckar. Våra distributionsbilar har strikta säkerhetsrutiner och transportererna är omsorgsfullt försäkrade. Vår säkerhet motsvarar säkerhetsklass 3.

## Hög kvalitet

Hög kvalitet är grunden i hela vår verksamhet. När ett företag ingår ett avtal med Lagen a bestämmer vi tillsammans med kunden hur samarbetet ska utvecklas och drivas framåt och vilka gemensamma nyckeltal/KPI:er som ska vara vägledande för arbetet. Nyckeltalen mäts och följs upp regelbundet och ligger till grund för Lagenas arbete med ständiga förbättringar och kvalitet. I samband med kvalitetsmöten följs de gemensamma målen upp och vi kommer överens om ifall det behövs ytterligare åtgärder och i sådana fall vilka. Vid de kvalitetsmötena diskuteras även avtalsfrågor, uppdrag och prognoser för kommande volymer. Samtliga Lagenas kundansvariga har ansvar för att följa upp arbetet och återrapportera detta till Lagenas VD.

## Miljöhänsyn prioriterat

Under senare år har vi kraftigt höjt våra miljöambitioner och ökat intensiteten i vårt miljöarbete. Idag är Lagen a ett miljösmart företag, certifierat i enlighet med ISO 14001. Vårt miljöarbete omfattar alla verksamhetsprocesser, men våra största ansträngningar är fokuserade på att minska de transportrelaterade utsläppen och vår egen energianvändning. Mest kraft lägger vi på att öka fyllnadsgraden i samband med våra transporter och på att välja transportörer och transportslag med omsorg. Vi omhändertar dessutom alla restprodukter och trasiga pallar som antingen återanvänds, repareras eller energiåtervinns.

Alla våra infrakter samlas för att minimera utsläppen och vårt lager är energieffektivt och uppfyller de krav som ställs på lagring av KRAV-märkt vin. Genom vår division XSAM samdistribuerar vi dessutom stora mängder alkoholhaltiga drycker till systembologsbutiker och restauranger. I hela vår värdekedja – externt och internt – fokuserar vi vårt miljöarbete på tre huvudområden som sammanfattas i akronymen TRE.

# TRE:

**T**ransporter – handlar om att minska utsläppsemissionerna och öka fyllnadsgraden samt att enbart anlita miljögodkända transportörer.

**R**estprodukter – handlar bland annat om att minska förbrukningen av papper, omhändertagande och återvinning av returemballage, bland annat wellkartong.

**E**nergi – minska elförbrukningen i våra lokaler och anläggningar samt minska värmeförbrukningen.



## ”Professionell logistik är en överlevnadsfråga”

Det danska familjeföretaget Chris-Wine grundades 1973 av Erling Carl. Sedan dess har företaget utvecklats från ett enmansföretag till en expansiv koncern med marknadsbolag i samtliga nordiska länder samt egna produktionsanläggningar i Frankrike och Rumänien.

– Sedan 1985 äger vi Château de Seguin, i Bordeaux och för tio år sedan bildade vi Villa Bonna Terra i Rumänien, säger Patrik Stare, som är chef för det svenska marknadsbolaget Chris-Wine Sweden.

Den egna vinproduktionen är viktig, men Chris-Wines allra största omsättning kommer från import och handel med andra producenter världen över. Historiskt har en stor andel köpts i Sydamerika, bland annat från Chile och Argentina. Numera är även USA och Sydafrika viktiga leverantörsmarknader för Chris-Wine.

– Från alla dessa länder är ledtiderna långa, allt från tio till tretton veckor, vilket kräver framförhållning och noggrann planering av vår logistik så att vi varken får för mycket i lager eller bristande leveransförmåga, konstaterar Heli Karvonen, ansvarig för att Chris Wines inköps- och logistikprocesser fungerar som de ska. Ett utmanande arbete, som kräver täta kontakter med producenter, logistikpartners och kunder.

### Kvalitet, tillgänglighet och leveransförmåga

– Att hantera logistiken kring viner och andra alkoholdrycker är alltid en utmaning.

Att det svenska Systembolaget dessutom ställer höga krav på sina leverantörers kvalitet, tillgänglighet

och leveransförmåga gör utmaningen ännu större, säger Heli Karvonen och understryker att det mot den bakgrunden är en överlevnadsfråga att logistiken möter högt ställda krav på mängder av detaljer.

– Det räcker inte att leverera rätt vara i rätt tid och på rätt plats. Vi måste även säkerställa att varorna hanteras och levereras på ett korrekt sätt och att returhanteringen fungerar, säger Heli Karvonen.

– Systembolaget är vår i särklass största kund i Sverige och svarar för cirka 75 procent av vår omsättning. Att rankas högt i Systembolagets sortiment är livsviktigt för oss, men det förutsätter att vi alltid kan leverera och att vi gör det med hög leveransprecision, säger Patrik Stare.

### Mångårigt partnerskap

Redan 1995 när import- och grossistmonopolen avskaffades i Sverige så var Chris-Wine – dåvarande Edströms – en av de agenter som tog chansen att börja köpa in och sälja varorna själva. Lagen var då nystartat och en offensiv aktör.

– Lagen blev ett naturligt val för oss, de var hung-riga och hade kompetensen och resurserna. Mot slutet av nittiotalet dök det upp fler konkurrenter och vi testade under en period en av Lagenas branschkollegor, säger Patrik Stare med ett leende och tillägger:



*Patrik Stare, vd för Chris-Wine Sweden.*

– Det funkade helt enkelt inte. Vi märkte snabbt att de inte klarade våra höga krav så vi gick tillbaka till Lagena och har sedan dess haft ett bra samarbete som på senare tid har blivit mycket bra!

Patrik Stare understryker att Lagena har valts som partner på sina egna meriter. Att Lagena har nära kontakter med Systembolaget kan möjligen vara en indirekt fördel, menar han.

### **“God kommunikation mellan alla berörda”**

Vilka är då Lagenas styrkor? Både Heli Karvonen och Patrik Stare tycker att det är den professionella kompetensen inom dryckeslogistik och den höga kvaliteten som avgör. Att det dessutom finns en vilja till att diskutera och förbättra är ett extra plus.

– Viljan att verkligen lyssna på oss och att ha en dialog är jätteviktigt. Det gäller både i det vardagliga operativa samarbetet och i de samtal som vi för med Lagenas ledning. För mig är det jätteviktigt att kunna snacka direkt med ledningen och ha en otvungen dialog om förbättringar, speciallösningar, avtalsfrågor och annat, säger Patrik Stare.

Heli Karvonen instämmer och betonar att de ser samarbetet med Lagena, som ett partnerskap som kräver god kommunikation mellan alla berörda.

– Det goda samarbete som vi nu har med Lagena beror på att deras personal i sitt dagliga arbete sköter våra logistikflöden så pass väl och verkligen förstår hur viktig varje enskild produkt är för oss. Det handlar som så ofta om människor och om att förstå varandra, säger hon.

*Chris-Wine anlitar Lagena för lagring, produktion av expo-pallar samt distribution.*



*Heli Karvonen, logistik- och inköpsansvarig samt Patrik Stare, VD.*

## ”Till min stora förvåning valde vi Lagena”

Dryckesimportören Apricot började samarbeta med Lagena under sommaren 2009, och redan ett halvår senare syns stora effekter av det nya logistiksamarbetet.

– Det har börjat mycket bra. Våra processer har blivit effektivare, kostnaderna har reducerats och lageromsättningshastigheten har ökat, säger Niklas Palm Jensen, grundare och vd i Apricot. Han berättar att valet av Lagena var ganska otippat från början.

– När vi gick ut och gjorde en förfrågan vände vi oss till ett flertal aktörer. Lagena fanns med som en tänkbar men inte särskilt trolig kandidat, eftersom vi var färgade av att vissa kunder hade lämnat Lagena på senare tid. Till min stora förvåning valde vi till slut Lagena, berättar Niklas Palm-Jensen med ett skratt.

### Rätt attityd och starka logistikresurser

På frågan om vilka Lagenas främsta egenskaper är funderar Niklas Palm-Jensen en stund och svarar att det är kombinationen av rätt attityd och goda resurser.

– Lagena har en modern och effektiv logistikanläggning och en stark, stabil ägare. Det är viktiga egenskaper. Men det allra viktigaste för oss är att personalen på Lagena har en serviceinriktad attityd och en omsorg om våra produkter.

Men kostnaden då? Niklas Palm-Jensen erkänner att även Lagenas kostnadsbild var fördelaktig, men understryker att kostnaden bara är en av flera

viktiga parametrar vid val av en logistikpartner.

– Kostnader är alltid viktiga, men givet att vår logistikpartner är hyggligt konkurrenskraftig på kostnadssidan är det absolut viktigaste att de är lyhörda och kreativa, vilket jag tycker att Lagena är. Den egenskapen är grunden för att skapa logistiska lösningar som totalt sett är effektiva och väl fungerande.

### Växer snabbt

Sedan starten 2005 har Apricot vuxit i snabb takt. Ju större och mer varierande volymerna har blivit, desto större är den logistiska utmaningen. Alltsammans började med att bolaget blev svensk importör av ungerska Chapel Hills produkter. Därefter har antalet varumärken ökat till cirka femton stycken, bland annat Törley, Morandé, Deinhard och Campos de Luz. I dagsläget importerar och säljer Apricot årligen cirka fem miljoner liter vin. De flesta produkter har sitt ursprung i Europa och några produceras i Nya Zeeland och i Sydamerika.

– Numera spelar det ingen roll varifrån vinerna kommer. Bra viner kan produceras över hela världen, som en följd av att teknik och kompetens har utvecklats och att alla processer går att styra och kontrollera, säger Niklas Palm-Jensen.



Niklas Palm-Jensen, grundare och vd i Apricot. Innan han startade Apricot 2005 var han ansvarig för Vin & Sprits agenturprodukter inom Vin & Sprit Vin.

Mot den bakgrunden ökar andelen viner som kommer från yngre vinnationer, ofta utanför Europa. I Systembolagets utbud finns numera viner från världens alla hörn, och de som kommer från mer avlägsna platser anses ofta vara prisvärda i förhållande till många av de viner som produceras i de "gamla" vinländerna.

### Tar ansvar från beställning till leverans

Niklas Palm-Jensen betonar att samarbetet mellan Apricot och Lagena baseras på klassisk specialisering, där var och en är expert inom sitt område.

– Vi är duktiga på vin och andra alkoholhaltiga drycker. Lagena är experter på dryckeslogistik. För oss är det självklart att var och en ska ägna sig åt sin kärnkompetens. Därför är det vår ambition att Lagena ska ta ansvar för så mycket som möjligt i processen från beställning och avrop till leverans, konstaterar Niklas Palm Jensen.

I Lagenas uppdrag ingår därmed att utifrån Apricots prognoser sköta avrop, upphandla transporter, boka transporter, hantera

dokumentation, förtullning, sköta lagerhantering och distribution samt inte minst att säkerställa att hela flödet baseras på korrekt information och fungerar problemfritt.

– Logistiken är affärskritisk för oss. Om vi misslyckas med att leverera en produkt under 12 dagar slängs vi ut ur Systembolagets sortiment. Att varuflödet hanteras professionellt är med andra ord inget vi kan kompromissa med.

*Apricot anlitar Lagena för infrakt, förtullning, lagring, produktion av expopallar samt för distribution och vissa administrativa tilläggstjänster.*

**”** – Vi är duktiga på vin och andra alkoholhaltiga drycker. Lagena är experter på dryckeslogistik.

## Från hobbyverksamhet till miljardföretag

Vingruppen är en av vinbranschens tre ledande importörer med en omsättning närmare en miljard kronor. Företaget växer snabbt, vilket bland annat avspeglas i att verksamheten finns med på Dagens Industris Gasell-lista över Sveriges snabbast växande företag.

Majoriteten av aktierna i företaget ägs av norska Arcus, som i sin tur ägs av det svenska investmentbolaget Ratos. Därutöver äger tre privatpersoner 37 procent av företaget, däribland Claes Lindkvist, som är VD i Vingruppen.

– Det är jättekul att vi växer, men snacket om att aktörerna blir allt större stämmer inte. Tvärtom ökar andelen mindre aktörer och de allra största, Altia och Vin och Sprit, krymper ju faktiskt!, säger Claes Lindkvist och erkänner att Vingruppens tillväxt delvis sker på de allra största kollegornas bekostnad.

### “Lagena är bäst på marknaden”

Vingruppen föddes 1992 som ett litet hobbybolag. Vid den tidpunkten var företaget endast vinagent, men blev även importör av ädla drycker i samband med avregleringen av importmonopolet.

– För oss är lyhördhet, serviceinriktning och informationshantering det absolut viktigaste. Här upplever vi att Lagena är bäst på marknaden, säger Claes Lindkvist. Kollegan Kerstin Green, som är logistikansvarig i Vingruppen, nickar instämmande.

– Informationssystemet Kylix är definitivt en konkurrensfördel för Lagena, eftersom det ger oss koll på vår tillgänglighet i realtid. Våra omfattande flöden och stora lagervärden gör att vi måste ha ett

system som vi verkligen kan lita på, och det har vi i Kylix, säger hon.

Vingruppen är i dag en koncern som består av fyra bolag som gemensamt erbjuder systembolaget, restauranger, hotell och cateringföretag ett brett sortiment av vin i alla prissegment. För Vingruppens kunder kan betydelsen av logistiken knappast överdrivas säger Claes Lindkvist.

– Att leverera rätt varor, i rätt tid och på rätt plats är oerhört viktigt. Att hålla ett bröllop men inte få leverans av vinet till middagen är inte så kul, eller om en leverans sker till fel lastkaj när grejorna ska till systembolaget, säger han med ett skratt.

– Med Lagena känner vi kort sagt en trygghet i att logistiken verkligen funkar.



– Informationssystemet Kylix är definitivt en konkurrensfördel för Lagena, eftersom det ger oss koll på vår tillgänglighet i realtid.



Kerstin Green, logistikansvarig i Vingruppen

### Utvecklingsförmåga

Vingruppens tre egna logistikere ansvarar för att lägga order hos producenterna och kontinuerligt bevaka det omfattande leveransflödet, som består av cirka tusen artiklar. Utmaningen är att i samarbete med Lagenas personal säkerställa en hög omsättningshastighet, en god transportekonomi samt krav på hög kvalitet och miljöhänsyn. Lagenas primära ansvar är att hantera infrakter, förtullning, lagerhållning samt distribution till Vingruppens kunder.

Kerstin Green är förväntansfull inför allt det utvecklingsarbete som pågår hos Lagena och hon understryker att en viktig egenskap hos en logistikpartner är just förmågan att hela tiden utvecklas.

*Vingruppen anlitar Lagena för infrakt, förtullning, lagring, produktion av expopallar samt för distribution och vissa övriga värdeadderande tjänster, såsom ommärkning, applicering av stickers m.m. Vingruppen använder även Lagenas system Kylix mycket aktivt för hantering av sina stora och allt mer komplexa flöden.*



Kerstin Green och VD Claes Lindqvist

## Ett gott samarbete baserat på höga krav

Vinimportören Sigva har expanderat ganska kraftigt sedan starten 1994. Numera ingår även dotterbolagen Sigva Partner och Vinia i det växande familjeföretaget. Den största tillväxten har skett efter 2004, som en följd av en mer intensiv marknadsföring och försäljning till Systembolaget och till restauranger och grossister.

– När vi startade var vi glada entusiaster. Vår idé var att nischa oss med mycket udda viner från okända områden, men med kvalitetsleverantörer. Det säger Stefan Christiansson som är VD i Sigva och som grundade företaget tillsammans med sina föräldrar Sigvard och Catarina Christiansson, för ungefär femton år sedan.

Under årens lopp har sortimentet breddats och fyllts på med allt fler storsäljare, bland annat populära Steenberg från Sydafrika och Nya Zeeländska Saint Clair samt ytterligare ett tjugotal produkter från olika länder och i olika prisklasser. Den gemensamma nämnaren är att alla produkter ska hålla en god kvalitet oavsett pris.

### Samordningsvinster

Vårt samarbete med Lagenas startade redan 1995 i samband med Lagenas bildande. Nu är Lagenas en partner som har helhetsansvaret för vår logistik, från producenter till lager, lagerhållning och distributionen till restauranger och systembolagsbutiker, säger Susanne Löof, som är logistikansvarig hos Sigva och Vinia och dessutom före detta medarbetare i Lagenas.

Hon understryker att en viktig faktor bakom valet av Lagenas är just de samordnings fördelar som blir följden av att Lagenas hanterar både distributionen till systembolagsbutiker och till restauranger.

### Ständiga förbättringar

Stefan Christiansson inflikar att skälet till att samarbetet med Lagenas har bestått under femton år är att relationen hela tiden utvecklas vidare och att Lagenas arbetar med ständiga förbättringar, som påverkar såväl kostnader som kvalitet och tillgänglighet.

– För oss är det oerhört viktigt att ha en partner som tar ansvar för hela flödet och som kontinuerligt arbetar för att utveckla vår logistik. Vårt samarbete fungerar mycket bra, men det finns självklart alltid förbättringsmöjligheter. Vi köper de flesta frakter av Lagenas och just nu vill vi att de ska bli ännu mer konkurrenskraftiga vad gäller priset på långväga transporter, säger Susanne Löof med en pillemarisk blick. Hon understryker att det allra mesta fungerar bra, men att hon i sin roll som kund till Lagenas ställer höga krav och alltid ser förbättringsmöjligheter i det fortsatta samarbetet.

– För en stor aktör som Lagenas gäller det att hela tiden undvika att storleken leder till brist på flexibilitet. Detta klarar de bra genom att ha rätt attityd och inte låta systemet bli viktigare än kunderna, säger Stefan Christiansson och framhåller att ett exempel på flexibilitet är att Lagenas nyligen ordnade så att alla Sigvas verksamheter kan överblickas i samma interface i Lagenas informationssystem Kylix.



Stefan Christiansson, VD i Sigva

### Fler storsäljare...

I framtiden är planen att Sigva och dess dotterbolag ska växa ännu mer och därmed öka sitt logistikarbete med Lagena. Lönsamheten i branschen handlar om en sak: att bli listad hos Systembolaget och att sälja stora volymer.

– Det som alla eftersträvar är att få in en produkt som blir en storsäljare hos Systembolaget. Det är vägen till att bli en av de tio största importörerna, vilket i sin tur är grunden för att få en bra lönsamhet, säger Stefan Christiansson med ett beslutsamt leende.

*Sigva anlitar Lagena för infrakt, förtullning, lagring, produktion av expopallar samt för distribution.*



*– För oss är det oerhört viktigt att ha en partner som tar ansvar för hela flödet och som kontinuerligt arbetar för att utveckla vår logistik.*



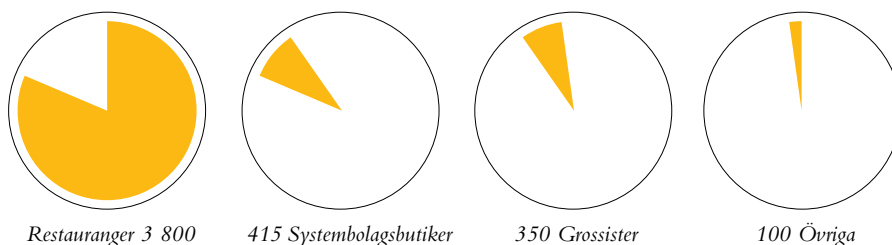
## Lagenafakta

Lagena Distribution AB startades 1995 som ett helägt dotterbolag till Systembolaget. Företaget skapades för att vara bästa val av distributör av alkoholhaltiga drycker och för att garantera alla leverantörer och deras varumärken en god och neutral behandling.

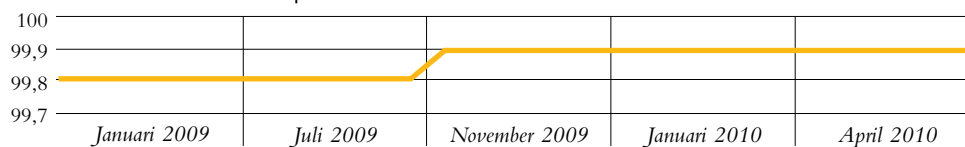
Huvudkontoret ligger i Jordbro, Stockholm. Därifrån leds verksamheten över hela Norden. För att hålla en heltäckande service nyttjar vi ett antal depåer över Norden.

## Lagena i siffror

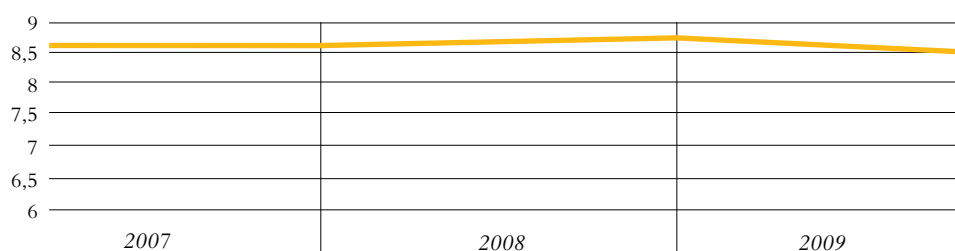
Mottagare i hundratal



Plocksäkerhet i antal procent



Utlevererade volymer kolli, antal miljoner



## Kontaktpersoner

### **VD**

Per Öhagen  
+46 (0) 8 - 500 666 01

### **Försäljningschef**

Joakim Ekström  
+46 (0) 8 - 500 667 78

### **Marknadschef**

Susanne Bergman  
+ 46 (0) 8 -500 666 60



*Samtliga personer i Lagenas ledning är relativt nyrekryterade. De flesta anställdes under 2008 och har sedan dess arbetat mycket intensivt med vidareutvecklingen av bolaget. Fr.v. i bild: Richard Slettmyr, Logistikchef, Per Öhagen, VD, Joakim Ekström, Försäljningschef, Kenneth Nelson, IT-chef, Magnus Erkes, Ekonomichef och Susanne Bergman, Marknadschef.*

## Kontakta oss

Lagena Distribution AB  
Armaturvägen 4, Jordbro Företagspark  
Box 2073  
S-136 02 Haninge  
Tel: +46 (0) 8-500 666 00  
Fax: +46 (0) 8-500 666 16  
[www.lagena.se](http://www.lagena.se)

