

HÅLLBARHETSREDOVISNING 2017

Autoexperten



FRISKARE PERSONAL S. 26

Mot toppen!

AUTOEXPERTEN S. 17

Storsatsning i Göteborg

KG KNUTSSON AB S. 9

Verksamhetsmålen – så gick det

KGK OCH AX S. 16

Medlemmar i 2030-sekreteriatet

Innehåll

Inledning

Om KG Knutsson AB	2
Om Autoexperten Detaljist i Sverige AB	2
Hur kan vi bidra till en hållbar framtid?	3
En långsiktigt hållbar butikskedja	4
Vi kan vara en del av lösningen	5
KGK – när vägen är målet	6
Styrmodell och nyckeltal för 2018	8
Verksamhetsmål: Kunder	9
Verksamhetsmål: Leverantörer	10
Verksamhetsmål: Personal	11
Verksamhetsmål: Effektivitet	12
Verksamhetsmål: Miljö	13
Vi lyssnar och lär för att kunna leda	14
Medlemmar i 2030-sekretariatet	16

Hållbara affärer

Autoexperten storsatsar i Göteborg	17
Min Bil anslöt sig till Autoexperten	18
Säkra produkter – Dräger	20
Leverantörssamarbeten bakåt i leden	21

Hållbar resurshantering

Utnyttja planetens resurser effektivt	22
Kvalitet är en hållbarhetsfråga	24

Hållbara KGK:are

KGK/Carin kuvade Kebnekaise	26
Hållbara KGK:are	28
Personaldemografi	29

Index

Index	30
-----------------	----

Om KG Knutsson AB

KG Knutsson AB (KGK) är ett helägt dotterbolag till KGK Holding AB. KGK grundades 1946 och är ett familjeföretag med huvudkontor i Sollentuna. Företaget har 412 anställda och omsätter cirka 1,6 miljarder SEK. KGK är generalagent och leverantör för världsledande varumärken inom fordons- och marinbranschen.

Kunderna är till största delen återförsäljare och producerande företag inom fordons- och marinbranschen. Återförsäljarna erbjuds ett omfattande marknadsstöd, en bred utbildningsverksamhet och moderna hjälpmedel som e-handelsplatsen Autokatalogen.se vilken underlättar för kunderna att snabbt hitta rätt produkter.

KG Knutsson AB är kvalitets- och miljöcertifierat enligt ISO 9001 och ISO 14001. Bolaget har även AEO-certifikat för tull och säkerhet.

Ett urval av agenturer/varumärken: Calix, Dräger, Hella, Kamasa Tools, Thule, Webasto, ZF.

Om Autoexperten Detaljist i Sverige AB

Autoexperten Detaljist AB (AXD) är ett helägt dotterbolag till KG Knutsson AB. AXD driver en butikskedja med totalt 32 stycken Autoexpertenbutiker från Malmö i söder till Sundsvall i norr.

AXD grundades 1996 och har sitt huvudkontor i Sollentuna. Företaget har 200 anställda och omsätter cirka 600 miljoner SEK.

Kunderna är till största delen bilverkstäder, men vi säljer även till industri-, åkeri-, privatkunder och fastighetsbolag.

Framsidan: Utesäljare Emma Pedersen på Autoexperten Täby och Upplands Väsby.

Hur kan KGK och Autoexperten bidra till en hållbar framtid?

Hej! Du håller nu vår andra hållbarhetsredovisning i din hand. Den känns mycket angelägen då vi är i den bransch som håller transporterna igång, och dessa transporter av människor och varor står för omkring en fjärdedel av världens utsläpp av växthusgasen koldioxid.

Cirka 85 procent av våra persontransporter görs med personbil, buss samt motorcykel och inget tyder på att människors önskan och behov av mobilitet kommer att minska. Men vår mobilitet måste bli mer hållbar! Vi på KGK har, liksom resten av vår bransch, därför en viktig roll att fylla. Hur kan då vi på KGK bidra till en mer hållbar framtid?

Vi har sedan 2016, då vi skapade vår avdelning "Hållbar verksamhetsutveckling", ökat vårt fokus på hållbarhet inom alla områden.

Ett bra exempel på detta är ett nytt projekt med målsättning att öka tillgängligheten på begagnade bildelar för våra bilverkstäder. Det sker genom ett utökat samarbete med den ledande organisationen för Sveriges bildemonterare. Vi har sedan många år erbjudit ett begränsat sortiment men ökar

nu utbudet att omfatta cirka två miljoner bildelar från demonterade bilar. En stor skillnad mot tidigare är också att dessa delar nu enkelt kommer att erbjudas via våra verkstäders systemstöd. I praktiken betyder det att konsumenten får ett kostnadsförslag där begagnade delar erbjuds lika enkelt som för en ny del och då till ett attraktivt pris.

Vidare tog vi under 2017 reda på vårt totala utsläpp av växthusgaser och kommer under 2018 sätta in de åtgärder som gör mest nytta.

Jag ser inget motsatsförhållande mellan att göra affärer och att tänka hållbarhet. Tvärtom. KGK:s löfte till våra kunder är "en långsiktigt bra affär". Då måste dessa affärer vara hållbara!



Johan Regefalk
vd, KG Knutsson AB



En långsiktigt hållbar butikskedja

Autoexperten Detaljist (AXD) har de senaste åren drivit en rad förändringsprocesser och ekonomiskt, socialt och miljömässigt hållbarhetsarbete är en integrerad del i denna förändring.

För att skapa en långsiktigt hållbar butikskedja måste vi vara lönsamma. Åtgärder för att lyckas med det grundläggande ekonomiska målet att nå lönsamhet har gett många positiva effekter även ur ett miljöperspektiv.

Vi har bland annat gjort sammanslagningar av butiker och samordnat den lokala budlogistiken, något som både sparat pengar och minskat distributionens miljöpåverkan. Vi har tillsammans med KGK förhandlat fram ett grönare elavtal och vidtagit åtgärder för att spara el och fjärrvärme för drift och uppvärmning av våra lokaler. I några butiker har vi installerat luftvärmepumpar och på andra håll anslutit butiken till det lokala fjärrvärm nätet.

I tider av förändring blir ledarskapet extra viktigt. Vi har under året genomfört ett gediget ledarskapsprogram för samtliga platschefer, med mycket gott resultat. Våra starkaste ledord är affärsmannaskap och delaktighet. Vi ger därför även möjlighet för delägarskap i våra butiker lokalt.

Det är våra medarbetares dagliga engagemang, vilja och driv som skapar vår framgång och för att lyckas måste vi ha medarbetare som stannar, trivs, mår bra och jobbar hårt. Vi arbetar med en rad åtgärder för att vara en trygg och attraktiv arbetsgivare.

- ▶ Trygghet i ett lönsamt företag
- ▶ Ledarskapsprogram för platschefer
- ▶ Utbildningssatsning för butikspersonal och säljare
- ▶ Hälsokontroll för samtliga medarbetare
- ▶ Ökat friskvårdsbidrag
- ▶ Medarbetarundersökningar

För arbetet framåt har vi satt tydliga mål mot 2020. AXD ska tillsammans med KGK skapa goda förutsättningar för den lokala AX-entreprenören. Vi ska utmana, utveckla och säkerställa affärsstödet i världsklass för en framgångsrik, lönsam och långsiktigt hållbar butikskedja.



Andreas Rosell
vd, Autoexperten Detaljist i Sverige AB

Vi kan vara en del av lösningen

2017 är året då jag upplevde att alla är enade om att vi måste göra fordonen fossilfria. Det finns inte längre någon som debatterar emot, nu handlar det om i vilken takt förändringen sker. Vägen dit är krokig och det kommer krävas flera olika lösningar för att klara utmaningen. Jag tror vi kommer få se disruptiva förändringar för transporter och mobilitet. Fokus kommer att ligga på hur vi tillgodoser människors behov av att förflytta sig som en tjänst och där kommer digitalisering bidra till många lösningar.

Hållbarhetsdiskussionen i Sverige under 2017 handlade mycket om elektrifiering och självkörande fordon, från elcykelpremie till tunga eldrivna fordon för gruvinindustrin.

Hållbarhetsarbetet 2017 på KGK handlade mycket om effektivitet och kommer att fortsätta göra det under 2018. Ett effektivt företag är ett hållbart företag. Att arbeta med effektivitet är lönsamt och bra för miljön då det minskar förbrukningen av resurser. Och när man arbetar med värdeskapande uppgifter mår man bra som medarbetare.

Cirkulär ekonomi är hett inom alla branscher och är det som jag tycker diskuteras mest just nu inom hållbarhetsområdet. Cirkulär ekonomi är inte en vision eller ett mål. Vi måste sluta med slit-och-slängsamhället för att i stället ta tillvara på och återanvända eller återvinna de resurser vi har. Vi behöver implementera nya cirkulära affärsmodeller som är ekonomiskt lönsamma och har positiva effekter på människa och miljö. Under 2017 har vi på KGK tittat på hur vi kan bli mer cirkulära både i vår affärsmodell och med våra produkter.

För KGK och Autoexperten är det viktigt att ha örat mot rälisen och följa utvecklingen både för fordon och bränslen; se hur vi kan vara en del av lösningen och erbjuda hållbara lösningar kring produkter och tjänster för framtidens mobilitet.



Malin Möller
Chef Hållbar verksamhetsutveckling



KGK – när vägen är målet

När Knut-Göran Knutsson startade sin verksamhet 1946 räckte det med ett handslag. I dag när bolaget och nätverket vuxit kan det vara lite mer komplicerat att bedriva verksamheten. Men grundinställningen, att affärer ska gynna alla parter och att det räcker med ett handslag, gäller fortfarande.

KGK är nu liksom då beroende av människor. Naturligtvis måste också lösningar och produkter vara väl genomtänkta och hålla måttet. Men utan rätt person på rätt plats fungerar inte verksamheten.

Vi fungerar som ett smörjmedel i fordonsbranschen. Och vi själva beskriver oss gärna som kunniga, pålitliga och öppna. Dessa ledord verkar stämma, för många av våra kunder och leverantörer har följt med sedan starten och ser oss som en del av familjen.

Så vilken resa i livet man än är på, vilken väg det än är, så är KGK en bra vän att ha med sig.

Vår affärsidé

KGK är generalagent och distributör av ett brett sortiment produkter och tjänster till fordons- och marinbranschen. KGK erbjuder hög kompetens, en kundorienterad försäljnings- och serviceorganisation samt effektiv logistik.

Vår vision

Bäst i Sverige på lösningar till fordonsbranschen.

Vårt varumärkeslöfte

KGK ska agera för att medarbetare, kunder och leverantörer ska uppleva en långsiktig och bra affär tillsammans med KGK.

Våra kärnvärden

KGK vill upplevas som kunniga, pålitliga och öppna.

Vårt sätt att vara, vår uppförandekod

Under 2017 har ledare och medarbetare gemensamt arbetat fram riktlinjer för ledarskap och medarbetarskap. Dessa utgör grunden för hur vi som ledare och medarbetare ska agera. Under året har vi också uppdaterat flera av våra policydokument samt tagit fram nya riktlinjer för kommunikation, säkerhet samt för representation och gåvor.

Innehållet i samtliga våra policydokument sammanfattas i vår interna uppförandekod, kallad "Vårt sätt att vara". Under 2017 uppdaterade vi även vår uppförandekod för leverantörer. Båda dessa uppförandekoder finns på vår hemsida KGK.se.

Vår affärsmodell

Våra varumärken

KGK är generalagent och distributör för en rad världsledande varumärkens produkter till fordonsbranschen. Vi har över 500 varumärken i vår produktportfölj och vi säljer allt från små reservdelar och tillbehör till stora billyftar. Genomgående för våra partners är att de levererar originalkvalitet, ofta är de även leverantörerna till fordonstillverkarna. För vissa av våra partners sköter vi den lokala marknadsföringen och eftermarknaden.

Några av de varumärken vi har det tätaste partnerskapet med är Dräger, Hella, Webasto, ZF, Calix, VDO, Liqui Moly och Stabius. KGK arbetar även med egna varumärken som Kamasa Tools, Carsmart och Easyroad. På vår hemsida KGK.se lyfter vi fram ett aktuellt urval av de varumärken vi representerar.

Franchisekonceptet Autoexperten är vår rikstäckande bilverkstadskedja med i dagsläget 430 anslutna verkstäder. Det är vår viktigaste säljkanal till den fria eftermarknaden och för de varumärken vi distribuerar utgör Autoexperten en fantastisk säljkanal. Bilverkstäderna ägs och drivs som egna företag, vilket garanterar att deras kunder möter en bilverkstad som kombinerar engagemang och kunskap hos KGK:s experter och hela vårt produktsortiment.

Vår marknad

Så här beskriver vi KGK:s huvudsakliga affärsområden på KGK.se

Fri eftermarknad (IAM)

Verkstäderna på den fria eftermarknaden, inklusive vår egen bilverkstadskedja Autoexperten, består av de verkstäder som kompletterar märkesverkstäderna.

KGK erbjuder dessa verkstäder ett oslagbart sortiment både när det gäller djup och bredd inom reservdelar och tung verkstadsutrustning. Vår precisa logistik och vår lättöverskådliga e-handelsplats Autokatalogen gör det möjligt för våra verkstadskunder att förse sina kunder, främst privata fordonsägare, med rätt produkter på snabbast möjliga vis.

Personbil och lätta lastfordon

Hur vi transporterar varor och människor är i konstant utveckling. Med KGK:s kombination av erfarenhet och framtidsvision har våra kunder tillgång till tillbehör för den befintliga såväl som den framtida fordonsparken.

Vi har tillbehör som alkolås, bilvärme, takbox, cykelhållare, bilunderhållning och belysning från några av världens främsta producenter.

På senare år har vi även kunnat spänna musklerna inom segmentet tung verkstadsutrustning.

Lastbil och buss

I Autokatalogen hittar de som jobbar med lastbil och buss ett brett sortiment av högkvalitativa reservdelar och tillbehör. Vid behov hjälper vi kunderna att skraddarsy lösningar.

Entreprenad, maskin & truck

Vi skapar även lösningar för tillverkarna och återförsäljarna av tunga fordon. Hos dem är vårt sortiment av belysning, fordonsvärme, backkameror och installationsmateriel mycket efterfrågat. Allt återfinns så klart på vår e-handelsplats Autokatalogen.

Dessutom är vår support ständigt uppdaterad och kan besvara frågor om montering och hjälpa till vid val av produkt.

Marin

I vårt sortiment finns förbrukningsmateriel, tillbehör och reservdelar för grossister, båtbyggare, konstruktörer, redier, marinor och servicevarv. Med hjälp av sökfunktionen på Autokatalogen är det enkelt att hitta rätt reservdel till aktuell båtmotor.

Husbil, husvagn och släpvagn

Inom det här segmentet har KGK ett brett sortiment av tillbehör och reservdelar, det mesta är dessutom kopplat på registreringsnummer i Autokatalogen. Vi levererar snabbt och effektivt i hela landet.

Styrmodell och KPI:er

Hållbarhet är ett vitt begrepp. Ett mål för oss på KGK är att skapa en effektiv verksamhet som förutsättning för en långsiktig och hållbar ekonomisk utveckling. Att arbeta effektivt är att vara hållbar, då sparar vi resurser.

Ett exempel är att minska behovet av reklamationshantering. En reklamerad produkt ersätts oftast med en ny. Det innebär dubbelt resursuttag, dubbla transporter och mer än dubbel hantering för personal inom till exempel logistik och ekonomi.

För att bli mer effektiva har vi under 2017 utvecklat en ny styrmodell. Utifrån kundorienterad verksamhetsutveckling bedriver vi systematiskt effektivitetsarbete och utveckling av våra processer. På så sätt fokuserar vi vårt arbete på vår vision och våra mål, för en långsiktigt hållbar framgång.

Utöver effektivisering så är målet med styrmodellen att involvera medarbetarna i vårt förbättringsarbete. De ska kunna se sitt bidrag och hur de kan vara med och påverka företagets utveckling. Ett framgångsrikt effektivitets- och hållbarhetsarbete handlar om att ge medarbetarna möjligheter att utvecklas, skapa engagemang och upprätta ett tydligt medarbetarskap.

I vår styrmodell fokuserar vi på åtta KPI:er (Key Performance Indicators) inom tre områden: affär, effektivitet och lojalitet. Våra KPI:er för effektivitet och lojalitet med mål för 2018 redovisas nedan. När det gäller KPI för Affär hänvisar vi till vårt officiella bokslut. Läs mer på sida 8.

Effektivitet

- ▶ Smarta och lönsamma affärer med rörliga kostnader/TB1 65%
- ▶ Genomsnittlig servicegrad på 96,5%
- ▶ Minst 80% av kunderna svarar 6 eller 7 på en 7-gradig skala på att KGK:s personal vid behov ger snabba besked

Lojalitet

- ▶ Ett totalt NPS-värde på minst 50 (Net Promotor Score)
- ▶ Ett totalt eNPS-värde på minst 20

Organisation av hållbarhetsarbetet

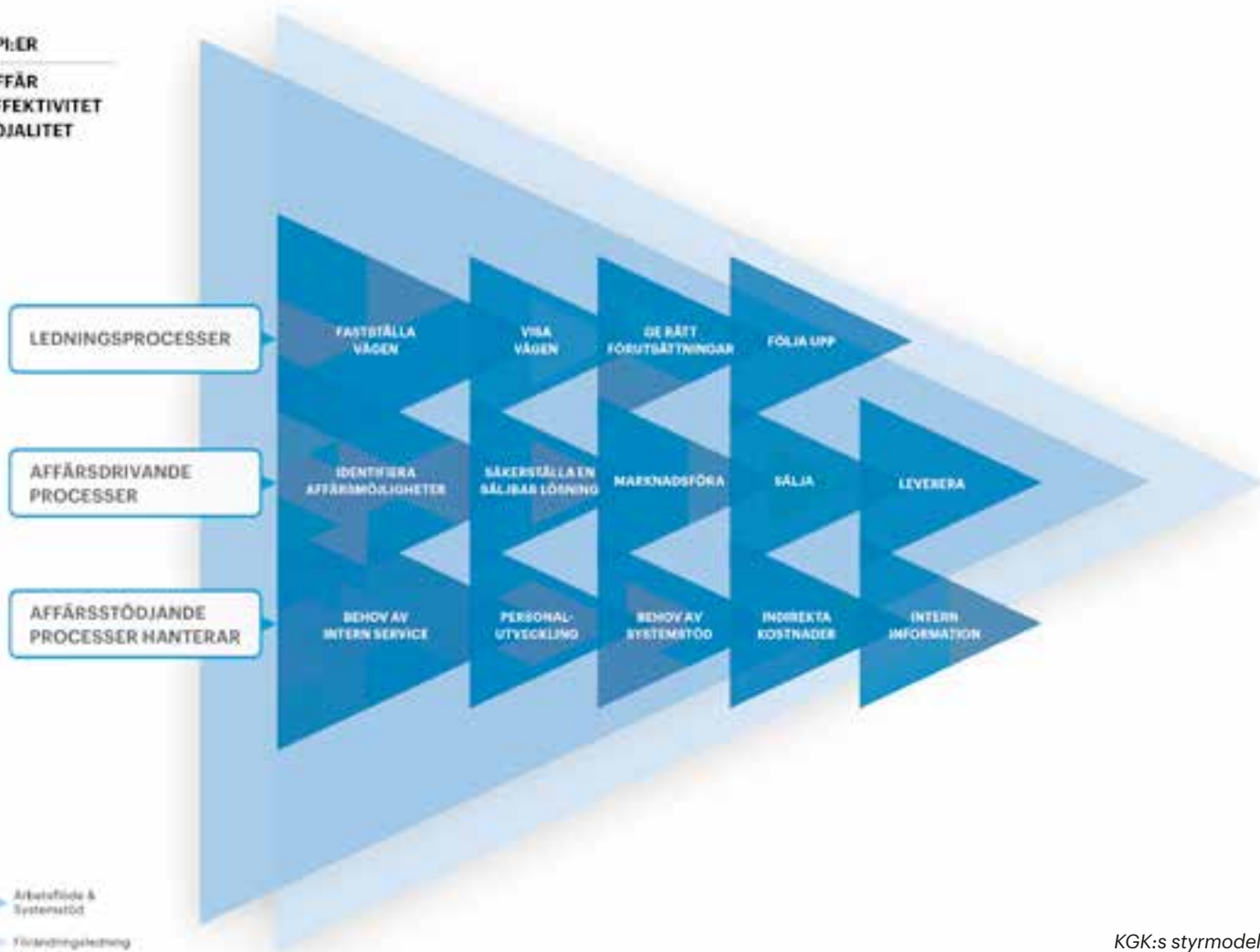
KG Knutsson AB fortsätter sin resa för att bli ett ännu mer hållbart företag. Vårt strategiska hållbarhetsarbete ska skapa nya affärsmöjligheter, stärka varumärket och minska affärsriskerna. Det säkrar även våra framtida affärer då kunder, både inom privat och offentlig sektor, ställer allt starkare krav på oss.

Det strategiska hållbarhetsarbetet styrs av KGKs ledningsgrupp. Det dagliga hållbarhetsarbetet är integrerat i linjeorganisationen genom vår styrmodell och våra processer samt vårt ledningssystem, kallat "Vägen framåt". Det är certifierat enligt ISO 9001 och 14001 samt enligt AEO för tull- och säkerhetsfrågor.

Hållbarhetsarbetet och den övergripande utvecklingen av KGK:s styrmodell leds av avdelningen för hållbar verksamhetsutveckling. Avdelningen bildades 1 oktober 2016 och består av tre verksamhetsutvecklare och en chef som även ingår i KGK:s ledningsgrupp.

KPI:ER

AFFÄR
EFFEKTIVITET
LOJALITET



KGK:s styrmodell

Verksamhetsmål: Kunder

Lars Frank och Jens Holmström, Key Account Manager

Lars Frank är KGK:s vice vd. Lars ansvarar bland annat för försäljning och kundrelationer. KGK mäter kundlojalitet genom regelbundet NPS, Net Promotor Score. Under 2016 fick KGK smått fantastiska 27, och målet för 2017 var att öka med tio enheter. Inte ett litet mål.

Så hur gick det egentligen, Lars?

Det gick grymt bra, tackar som frågar. Vi passerade vårt mål med råge och fick 49 i NPS, det är ett otroligt bra resultat. Redan vid 20-25 räknas det som högt enligt vår samarbetspartner som hjälper oss med dessa kundundersökningar.

Hur har utvecklingen sett ut historiskt?

Under de fem år vi mätt NPS har vi ökat vid varje mätning. Innan dess mätte vi NKI, Nöjd kund-index. NPS är ett bättre mätverktyg eftersom det visar kundlojaliteten istället för hur nöjda kunderna är. Och en lojal kund är en kombination av en nöjd kund och en kund som vill vara med oss även i framtiden.

Varför tror du att kunder är så nöjda med KGK?

Jag tror att det bland annat beror på att vi omorganiserade vår säljorganisation. Vi delade upp den i tydligare affärsområden så att varje affärsområde omfattade alla leden – tillverkare, importörer, återförsäljare och verkstäder. Alla säljgrupper har ett helhetsperspektiv och har blivit duktigare inom sitt område. Det har blivit mycket effektivare vilket kunderna märkt.

Sedan har vi vidareutbildat våra produktchefer och gett dem större ansvar. De har en tätare kontakt med säljorganisatio-

nen som tidigare gick via affärsenhetscheferna. Processen går snabbare och kunderna känner vårt engagemang tydligare och får ta del av produktchefernas detaljkunskap.

Har vi haft några särskilda aktiviteter under 2017?

Vi har ju även vidareutbildat våra säljare så att de vågar hålla i taktpinnen, äga sina möten på ett annat sätt och utmana våra kunder med nya affärsmöjligheter. Våra säljare kan idag presentera en helhetslösning för kunderna och deras verksamhet. I undersökningen ser vi att kunderna tycker att vi tillför deras affär mer än tidigare och att vi är bättre än konkurrenterna på det.

Hur starka är våra varumärken KGK och Autoexperten?

Inom bilhandel är KGK oerhört starkt, där är vi nummer ett. Autoexpertens varumärke fortsätter sin resa och är betydligt starkare nu än för fem år sedan. Vi ser dessutom att Autoexperten ökar sin försäljning på en marknad som inte ökar. Vi har ett förtroende som samtidigt gör att kunderna ställer högre krav på oss än andra. Man förväntar sig att vi levererar premium och att vi har en fantastisk support. Om det trots allt blir fel så tar vi vårt ansvar.

Vad blir viktigast i framtiden? Och vad blir målet för vårt NPS-värde?

Det handlar om att fortsätta bli bättre så att kunderna fortsatt vill handla av oss. De kan få allt av oss vilket underlättar för dem. En leverans, en faktura. En person att prata med om jag har en retur eller ska reklamera. Vi kan erbjuda dem ett nätverk utan motstycke i branschen. På så sätt kan vi ytterligare stärka vårt NPS-värde.

Verksamhetsmål: Leverantörer

Hej Magnus Almgren, KGK:s logistikchef. Hur gick det med våra leverantörs mål under 2017?

Tillsammans med våra leverantörer har vi fokuserat på att korta vår uppackningsledtid på vårt logistikcenter i Enköping. Där har vi lyckats väldigt bra under året, mycket tack vare samarbetet med våra största leverantörer. Det handlar i första hand om att de ska packa rätt och skicka komplett information. Vi har kunnat korta från fyra dagars uppackningsledtid till knappt tre för våra 30 främsta leverantörer.

Har det här arbetet skett på grund av krav från våra leverantörer?

Ja absolut, men främst från våra kunder. Lång ledtid skapar frustration hos kunden och i förlängningen riskerar vi att förlora försäljning när artiklarna inte är redo för utleverans fastän vi har dem på lagret. Samtidigt är det förvånansvärt många leverantörer som brister i att de inte har komplett EDI (electronic data interchange), en grundpelare för att vi ska kunna vara så effektiva som möjligt.

Vad har vi gjort för att sänka vår miljöpåverkan under 2017?

Vi jobbar konstant med att ha så hög fyllnadsgrad från oss som möjligt. Sedan är det svårt att påverka den så kallade last mile, från transportörens sista depå till slutmottagaren. De transportörer vi jobbar med vill ju dock inget annat än att åka med fulla bilar så vi behöver inte arbeta särskilt för det.

KGK bytte transportörer förra året. Vad ställde vi för krav i den upphandlingen?

Vi hade ett omfattande frågeformulär som inkluderade miljöpåverkan. Över lag såg transportörernas svar ganska lika ut. Men en bidragande faktor till att vi valde DSV och PostNord är att de jobbar mer aktivt med nya drivmedel. Det är också

viktigt att transportörerna är tillräckligt stora för att kunna säkerställa hög fyllnadsgrad hela vägen.

Hur har arbetet med bättre arbetsmiljö och ergonomi på vårt logistikcenter i Enköping fortsatt?

Alla nyanställda, inklusive vikarier och inhyrd personal, får genomgå en utbildning i ergonomi. Där har vi sedan tidigare tagit fram en instruerande film i samarbete med en sjukgymnast. Vi har även fortsatt vår satsning på friskvård, med utökat gym och ett frivilligt gympass på onsdagar. Det senare är ett eget initiativ från en av våra anställda. En annan aktivitet består i att medarbetarna får tidskompensation för att ta en promenad under raster eller i anslutning till ordinarie arbetstid.

Vad blir viktigt i framtiden för vårt arbete med logistik, arbetsmiljö och transport?

Kunderna kommer att fortsatt kräva större transparens i hela leveranskedjan. I princip vill man se leveransen från leverantören till just last mile. Vi måste kunna ge mer information.

När det gäller arbetsmiljön på logistikcentret kommer vi ha en arbetsmiljökonsult som framförallt fokuserar på ljudnivån. Vi kommer att starta med drogtester och försöka oss på att bygga ett utegym.

Vi har även beslutat att investera i en helt ny packlösning som ger bättre ergonomi för de som packar. Lösningen ger dessutom större andel konsoliderade leveranser vilket leder till mindre användning av emballagematerial och färre transporter. Och vi kommer börja packa i plastbackar till vår verkstadskedja Autoexperten. Det kommer minska användandet av emballagematerial ytterligare då plastbackarna helt enkelt går i retur till oss på logistikcentret och används på nytt.

Verksamhetsmål: Personal

Ett vanligt sätt att ta reda på hur medarbetarna mår i ett företag är att mäta eNPS – Employee Net Promotor Score. Eller, hur villiga medarbetarna är att rekommendera arbetsplatsen till vänner och bekanta. I den förra mätningen hade KGK en total eNPS på -1.

Vad fick vi för eNPS under 2017, Claes Carlberg, KGK:s personalchef?

Det har gått bra faktiskt. KGK, exklusive Autoexperten Detaljist, har höjt sig till 18 enheter. Vår leverantör Netigate intygar att det är ett väldigt bra resultat. Särskilt roligt är det att några av de högsta betygen kommer på frågorna om ledarskap.

Vad gjorde vi under året som gav det här högre resultatet?

Det är i grunden en enkel ekvation. Mår personalen bra och är engagerad så gör de ett bättre jobb. Under 2017 hade vi en rad aktiviteter som hjälpte till att bygga samhörighet och lojalitet. På vårt huvudkontor i Sollentuna har vi invigt ett nytt gym i anslutning till vår nya matsal. I matsalen har vi även gemensamma frukostar på fredagar för de som kan och vill medverka. Vi har haft ett par afterwork och i höstas en kick-off.

Både i Enköping och Sollentuna har vi haft en rad friskvårdsaktiviteter där bestigningen av Kebnekaise särskilt sticker ut. Lagerpersonalen går promenader och kan gå på ett gemensamt gympass. En grupp sprang även Midnattsloppet.

Allt detta fungerar ju som rena friskvårdsåtgärder också. Det är vår förhoppning att det sänker sjukfrånvaron i förlängningen. Och att vi blir en attraktivare arbetsgivare för nya medarbetare.

Autoexperten Detaljist har använt sig av samma ledarskapsutbildning som KGK vilket varit så uppskattat att vi kommer att fortsätta. De har även höjt sitt friskvårdsbidrag till samma nivå som KGK och infört samma hälsoprofilbedömningar.

Vad finns det för förväntningar på KGK som arbetsgivare?

Lite av det negativa som kommit fram i medarbetarundersökningen är att vi upplever att vi inte är effektiva i vårt interna arbete. Att samarbetet mellan avdelningar inte fungerar särskilt väl. Förhoppningsvis kommer vår satsning på att personalen gör en dags prao, eller co-driving som vi döpt om det till, på en annan avdelning ändra på det. Man borde då få en större insikt i, och förståelse för, andras arbetssituation och förutsättningar.

Vad blir viktigt för oss det kommande året?

Vi måste börja marknadsföra oss mer som arbetsgivare. Vi har en del att lära om employer branding, rekrytering och utveckling av personal.

Inom kort kommer vi att lansera vårt nya intranät som skapar nya möjligheter att samarbeta och kommunicera digitalt. Jag hoppas såklart att det också kommer att öka delaktigheten, effektiviteten och samarbetet.

Och på personalavdelningen kommer vi förstärka med en friskvårdsansvarig, en fortsättning på vår satsning på friskvård och att stärka individen.

Verksamhetsmål: Effektivitet

Hej, Johan Regefalk, vd för KGK. Hur gick det med vårt verksamhetsmål om att bli mer effektiva under 2017?

Vi klarade tyvärr varken det externa eller interna målet för effektivitet. Om vi börjar med det externa målet har vi enligt kundundersökningen 2017 varken blivit sämre eller bättre. Precis som vid den tidigare kundundersökningen 2015 anser 75% av våra kunder att vi ger snabba besked. Målet var 80%.

Internt ökade vi något i medarbetarundersökningen mot året innan på påståendet "KGK är ett företag som arbetar effektivt". Vi gick från 3,46 till 3,52 men målet var 3,60 i snitt på en femgradig skala. En förklaring till att vi ändå inte riktigt når målet kan vara att vi drabbats lite av ett Moment 22. Vi har haft ett stort fokus på effektivitet vilket gjort att alla blivit mer medvetna om effektivitet och vad det innebär för dem. Det i sin tur kan ha höjt våra krav i samma takt som vi faktiskt blir effektivare.

Är inte det bara ett önsketänkande?

Vi har ökat leveranserna med 7% på lagret utan att ha ökat resurserna, det kunde vi inte gjort utan att ha blivit effektivare. Vi kan inte heller öka försäljningen med 100 miljoner, samtidigt som vi procentuellt sänker kostnadsmassan, om vi inte blivit effektivare.

Varför är effektiviteten något vi valt att lyfta under 2017?

Det är en fråga ytterst om företagets överlevnad. Är vi inte effektiva så är vi inte konkurrenskraftiga. Sedan handlar det om att använda våra resurser på ett hållbart sätt. Detta både vad gäller våra medarbetare och allt runt vår affär. Om våra medarbetare känner att de stänger sig blodiga och är frustrerade över saker som inte fungerar mår de inte bra. Detta kan i sin

tur leda till smärtsamma sjukskrivningar. Ett annat exempel på hur viktig effektivitet är - vi ska sälja de produkter vi köper hem och lägger på vårt lager. Motsatsen är att vi inte säljer dem av någon anledning utan måste skrota dem istället. I det scenariot är vi varken hållbara eller effektiva.

Om effektivitet nu uppfattas olika, vad är effektivitet för dig?

Det är när det flyter på runt mig. När jag känner att det är enkla och tydliga arbetsflöden och processer. Jag vet vem som gör vad och det är lättare att göra rätt än att göra fel.

Utifrån ett kundperspektiv, vad har kunden för effektivitetskrav på oss som är viktiga att vi lever upp till?

Det är intressant. Vi har en väldigt hög kundtillfredsställelse och får fantastiskt höga värden för ett företag i vår storlek. Upplevelsen av ineffektivitet är nog mer intern än extern. Men självklart skulle våra kunder märka om våra interna processer skulle bli effektivare. Då skulle de snabbare få svar från oss oavsett vad frågan gällde, och varan de söker skulle ännu oftare finnas på lager till rätt pris.

Vad ser vi kopplat till de här frågorna i framtiden?

Det handlar mycket om att snabbt och effektivt förbättra en affärsmodell för att följa med i tiden. Vår viktigaste strategi är just att vi snabbt och effektivt ska kunna följa en marknad som förändras. Ingen vet hur framtiden ser ut. Vi har under det senaste året systematiserat vår förändringsledning och gjort tydliga processer kring detta arbete. Det är en överlevnadsfråga.

Verksamhetsmål: Miljö

Malin Möller, vår chef för Hållbar verksamhetsutveckling, är ansvarig för KGK:s miljöverksamhetsmål.

Hur gick det under det gångna året, Malin?

År 2017 hade vi inte ett mätbart mål, utan målet var att ta reda på vilken klimatpåverkan vi har och var den är störst. En del i analysen gjorde vi redan under våren 2017 genom en energikartläggning som vi även rapporterade in till Energimyndigheten. Men vi tittade också på hur stor klimatpåverkan några av de produkter vi säljer har, jämfört med vår energiförbrukning. Vi ser i analysen att våra produkter har stor påverkan jämfört med till exempel våra egna transporter.

Och vad har vi gjort 2017 för att sänka vår miljöpåverkan?

När vi såg rapporten så tänkte vi om lite när det gällde att sätta mål. Eftersom produkterna har en så stor del av vår påverkan har vi valt att fokusera på deras påverkan i ett livscykelperspektiv och därför inriktat oss på hur vi kan arbeta mer med cirkulär ekonomi. Det vi gjorde var att göra en förstudie kring cirkulär ekonomi för att få underlag till mål och vidare arbete. Det arbetet fortsätter under 2018.

Hur kommunicerades hållbarhetsarbetet under 2017?

Vi gjorde vår första hållbarhetsredovisning som en del i att kommunicera vad vi gör, men även för att höja kompetensen internt inom hållbarhetsfrågor. Vi gjorde också tre spotlights (repotage på vår repotagesida Spotlight) mot våra kunder som handlade om vårt miljöarbete och vad som händer i vår omvärld.

Hur säkerställs kundernas krav?

Craven från våra kunder är bredare än bara inom miljö, de vill att vi jobbar med hållbarhet. Så vi skapade ett projekt där vi uppdaterade vår uppförandekod. Vi hade en projektgrupp med bred representation, personer kunniga inom produkt, sälj, marknad och hållbarhet. Gruppen arbetade fram en ny uppförandekod för våra leverantörer som visar våra krav på leverantören både gällande miljö och arbetsmiljö och socialt ansvar.

Uppförandekoden är idag en bilaga till vårt övergripande avtal. Men vi har även skickat ut koden till de leverantörer vi redan har avtal med.

Vad är det som blir viktigt i framtiden?

Jag tror att det kommer bli ännu viktigare att koppla ihop hållbarhetsfrågor med vår affär. Viktiga frågor är till exempel hur kommer framtidens fordon se ut, vad kan vi sälja till dem?

I framtiden kan man inte sälja på miljöargument, utan du måste ha en produkt som är bättre samtidigt som den ska vara mer miljösmart och hållbar. Helt enkelt en bättre affär ur alla synvinklar.

Hur ser du på agenda 2030, och i synnerhet det tolfte målet, "att säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster"?

Det är ett viktigt mål som vi måste förhålla oss till. Det blir väldigt viktigt för oss, eftersom vi är ett handelshus. Vi tjänar pengar på att sälja produkter och tjänster, eller lösningar som vi väljer att kalla det. Hur kan vi erbjuda våra kunder hållbarare och smartare lösningar? Då kommer vi tillbaka till hur viktigt det är för oss att arbeta mot en mer cirkulär ekonomi och att vi erbjuder lösningar och produkter som bidrar till ett hållbart samhälle, som till exempel alkohol.

Vi lyssnar och lär för att kunna leda

KGK har målet att skapa en långsiktig och bra affär för alla de som vi arbetar med och som har ett intresse av hur vi lyckas med våra mål. Det gäller våra kunder, medarbetare, ledningen, leverantörer och vår ägare. Vi betraktar dem som KGK:s primära intressenter.

Vi försöker att förstå våra intressenters behov både på kort och lång sikt. Vi vill vara snabba till att anpassa oss när vi får signaler om att behoven ändrats men vi är också måna om att leva oss in i vad både kunder och andra kan komma att förvänta sig från oss i framtiden. Vi ser det som en förutsättning för att vi ska lyckas uppnå vår vision att vara bäst på lösningar för fordonsbranschen på de marknader som vi bedriver affärer.

Vi för därför löpande dialoger om detta med alla vi arbetar med och vi genomför även undersökningar för att mer systematiskt följa hur vi och vårt arbete uppfattas. Genom vår löpande omvärldsbevakning och myndighetskontakter fångar vi även upp andra krav och förväntningar som ligger till grund för vår verksamhetsstyrning och -utveckling.

För att stödja utvecklingen av vårt hållbarhetsarbete har vi analyserat våra primära intressenters förväntningar kopplade till hållbarhetsfrågor. Denna analys ligger till grund för några av våra viktigaste nyckeltalen vi använder för att styra vår verksamhet.

När det gäller sociala aspekter finns det en generell förväntan att de arbetsplatser som vi erbjuder ska vara trygga. Många intressenter ser respekt för mänskliga rättigheter som en självklarhet och understryker att det är krav från deras sida för att arbeta med KGK. Vissa intressenter uttrycker tydligt att de förväntar sig att vi har en uttalad antikorrupsionspolicy och den ska kommuniceras internt och externt för att undvika alla former av oklarheter.

För att möta förväntningarna när det gäller ekonomisk hållbarhet har vi identifierat behovet att öka vår effektivitet och att minska kvalitetsbristkostnaderna kopplade till de produkter vi köper in från våra leverantörer.

Självklart nämner våra intressenter även flera miljörelaterade frågor. För att möta våra intressenters tydliga förväntningar på att vi minskar vår miljöpåverkan kommer vi att under 2018 fortsätta utveckla och kvantifiera vårt arbete inom cirkulär ekonomi. Det gör att vi sedan kan följa hur våra löpande insatser bär frukt.

Hur KGK bidrar till att uppfylla målen i Agenda 2030

Som en del av vår omvärldsbevakning har vi studerat FN:s Agenda 2030 för en mer hållbar global utveckling. Den omfattar 17 hållbarhetsmål med ett stort antal delmål.

Baserat på vår roll som leverantör av tillbehör, produkter för reparationer och underhåll samt tjänster för hantering av fordonsflottor till fordonsägare och -industrin är det främst tre mål som vi ser att vi bidrar till.

För mål 3, God hälsa och välbefinnande, finns ett delmål, 3,6, som fokuserar på att minska antalet dödsfall och olyckor i trafikolyckor. KGK:s bidrag är två; för det första att vi tillhandahåller säkerhetstillbehör som alkoholås, extra strålkastare och produkter för förvärmning som gör användning av fordon säkrare. Det andra är att genom att fordon underhålls och servas kommer de vara säkrare när de används.

Mål 7, Hållbar energi för alla, handlar till en del om energi-effektivitet. Vi ombesörjer att befintliga fordon kan drivas så effektivt som möjligt under hela sin livslängd genom våra tjänster som underlättar underhållet av fordonsflottor, men inte minst genom att våra partners i Autoexperter ser till att de fordon de servar fungerar optimalt.

KG Knutsson AB:s prioriterade mål i Agenda 2030



Mål 3. Säkerställa hälsosamma liv och främja välbefinnande för alla i alla åldrar



Mål 5. Uppnå jämställdhet och alla kvinnors och flickors egenmakt



Mål 7. Säkerställa tillgång till ekonomiskt överkomlig, tillförlitlig, hållbar och modern energi för alla



Mål 8. Verka för varaktig, inkluderande och hållbar ekonomisk tillväxt, full och produktiv sysselsättning med anständiga arbetsvillkor för alla



Mål 12. Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster



Mål 13. Vidta omedelbara åtgärder för att bekämpa klimatförändringarna och dess konsekvenser



Mål 16. Främja fredliga och inkluderande samhällen för hållbar utveckling, tillhandahålla tillgång till rättvisa för alla samt bygga upp effektiva och inkluderande institutioner med ansvarsutkrävande på alla nivåer



Mål 17. Stärka genomförandemedlen och återvitalisera det globala partnerskapet för hållbar utveckling

Mål 12, Hållbar konsumtion och produktion, omfattar målsättningen att verka för miljövänlig hantering av kemikalier och alla typer av avfall under hela deras livscykel. Vi hanterar köldmedier som har en hög klimatpåverkande effekt om de inte fångas in och destrueras korrekt i samband med reparationer eller utbyten av luftkonditioneringsystem. Därför är en korrekt hantering en central del av vårt miljöarbete. Vi har också avtal med professionella avfallshanterare som hjälper oss att se till att de delar och komponenter som inte kan återanvändas eller renoveras tas om hand så att materialen kan återvinnas.

Som företag ser vi även att vi kan bidra till hållbarhetsmålen nummer 5, 8, 13, 16 och 17 även om det inte handlar om områden där vi kan göra en särskild skillnad utifrån vår affär. Men eftersom det handlar om hur vi beter oss i våra relationer till anställda, kunder och leverantörer ser vi det som en naturlig del av vårt löpande arbete i enlighet med våra riktlinjer och vår bolagsstyrning.

De policyer vi använder och en beskrivning av hur vår bolagsstyrning går till finns i sin helhet på vår webbplats KGK.se.

KGK och Autoexperten nu medlemmar i 2030-sekretariatet

2030-sekretariatet jobbar för att Sverige ska nå målet att ha en fossiloberoende fordonsflotta år 2030.

”Omställningen till fossilfritt ger helt nya möjligheter för verkstäder, reservdelsförsäljare och de som kan bidra till att befintliga fordon uppgraderas. KG Knutsson AB tillsammans med Autoexperten har tidigt insett potentialen i detta, och blir en viktig pusselbit i hållbarhetsarbetet. Tack vare deras engagemang kommer tusentals bilister att få viktig hjälp och stöd i att själva ställa om, med stor klimatnytta som resultat”, säger Mattias Goldmann, vd för Fores.

Målsättningen med KG Knutsson AB och Autoexperten hållbarhetsarbete är att skapa värde för våra kunder samtidigt som arbetet leder till nytta för samhället och ger långsiktig

lönsamhet. Hållbarhetsarbete ska hantera de risker och möjligheter vi har i vår bransch på de marknader vi gör affärer. Vi ser över hur vår affärsmodell kan bli ännu mer cirkulär och hur vi gör det lättare för våra kunder att välja hållbara alternativ.

”Det är självklart för oss att vara en del av 2030-sekretariatet. Vi ser det som ett nyktert inlägg i samhällsdebatten. Samverkan och utbyte med andra relevanta aktörer och fokus på hållbarhet är essentiellt för vår affärsutveckling”, säger Johan Haack, Chef Affärsutveckling KG Knutsson AB och Autoexperten.

Mattias Goldman, Dan Larsson (KGK) och Jacob Lagercrantz (2030-sekretariatet)

Johan Haack, Chef Affärsutveckling



Autoexperten storsatsar i Göteborg

I december 2017 öppnade Autoexperten portarna för ett nytt lokalt distributionscenter, LDC, på södra Hisingen.

I KG Knutsson AB:s egen byggnad har Autoexperten tagit hand om bottenvåningen på 1600 m2 och fyllt denna med en mindre butik, utbildningslokaler och ett mycket omfattande lagerupplägg.

– Det kommer verkligen bli spännande att leda vårt team på tio personer för att öka vår marknadsandel här i Göteborg och Västsverige, säger Fredrik Skarpsjö, som är verksamhetsansvarig för Autoexperten i väst. Med de resurser vi nu får här och den uppbackning som centrallagret i Enköping och huvudkontoret ger oss, känns det som en mycket stimulerande utmaning.

– Det nya i satsningen och i vår strategi är att Autoexperten och KGK nu vill placera ut sitt lager närmare marknaden för att öka servicegraden, berättar Lars Frank, vice vd för KGK. Vi vet att verkstäderna behöver ha snabba och så kompletta leveranser som möjligt för att kunna fullfölja varje repara-

tionsuppdrag och då vill det till att vi kan leverera komplett, tillägger Lars. Och eftersom vi nu satsar i Västsverige så känns det självklart att öppna vårt första LDC där.

När det gäller teamet som kommer att driva och utveckla affären ingår personal från tidigare Carl Larsson & Söner. Autoexperten förvärvade Carl Larsson & Söners verksamhet under åren 2017. Vid övertagandet medföljde tre anställda som nu finns med i det nya teamet hos Autoexpertens LDC på Ruskvädersgatan 14 på Hisingen.

– Vi arbetar med en hög servicenivå och för att kunna möta behovet har vi på vårt LDC fyra personer med huvudfokus på innesälj och verkstadssupport, två personer som sköter drift och fem budbilar. Bearbetningen av marknaden sköts av tre personer med olika fokusområden för att ytterligare stärka vår lokala närvaro, säger Fredrik Skarpsjö.

– För egen del leder jag denna satsning på både lokal och regional nivå. Jag dyker upp som spindeln i nätet både ute hos kunder, i våra butiker och på KGK:s huvudkontor i Sollentuna med fullt fokus att utveckla vår och våra kunders affär, säger Fredrik.

Ylva Andersson packar varor.



Det här skulle vi ha gjort tidigare

Under 2017 blev Min Bil en del av Autoexpertens Verkstads-koncept. Förutom att driva några av Stockholms mest ansedda bilverkstäder har de även varit med och tagit fram kontrollsystemet Godkänd Bilverkstad.

“Välkommen! Du får ursäkta min röst men jag har just haft luftrörskatarr.” Min Bils marknadschef Camilla Henriksson är för dagen utrustad med Bonnie Tyler-stämman när hon möter upp i receptionen. Vi är på hennes och sambon Mickael Perssons anläggning i Täby. De har ytterligare fyra toppmoderna och fräscha anläggningar i Stockholmsområdet med sammanlagt 45 anställda, men eftersom den här verkstaden med tillhörande bilhall är nyast behöver den mest uppmärksamhet. Inför vårt möte har jag skojar med Mickael om att han får ta på sig bästa skjortan med tanke på att vi ska fotografera. “Det var faktiskt bra att du påminde mig. Jag kunde lika gärna stått i blåställ i dag.”

Livet som entreprenör innebär att man sitter på fler än en stol. Det må stå vd på Mickaels visitkort, men han började som mekaniker och går fortfarande på utbildningar tillsammans med sin personal. Och om inte något annat kräver hans uppmärksamhet hittar man honom på golvet.

Det finns över lag ingen direkt hierarki på Min Bil. Camilla är med och fattar beslut lika mycket som Mickael. “Det där med titlar är viktigare för omgivningen. Folk verkar bli förvirrade om de inte kan placera en i ett fack”, säger hon.

Min Bil blev en del av Autoexperten för drygt ett halvår sedan. Innan det tillhörde man MECA i elva år och bytet var ett beslut man övervägt länge. Diskussionerna mellan företagen hade pågått från och till i årtal.

Hur känns det nu när ni bytt skylt?

“Min spontana känsla är att det här skulle vi gjort tidigare”, säger Mickael. “Vi känner oss mer harmoniska och irritationen från vår förra leverantör är ersatt av stor arbetsglädje. Vi är auktoriserade på elva bilmärken och flera av dem har uppmuntrat vårt byte.”

Kan ni konkretisera vad som skiljer sig från hur ni hade det förut?

“När vi behöver hjälp så får vi det omgående. Om vi behöver få fram en leverans extra snabbt ordnar man det. Över huvud

taget är alla väldigt lösningsorienterade och har fokus på slutkunden”, säger Camilla.

Mickael fyller i: “Det är de mjuka värdena som är den stora skillnaden. Jag tycker man känner generellt att det finns en genuinitet hos människorna i organisationen. Vilka man än träffar så finns det inga problem, det finns bara lösningar.”

Camilla: “Det som jag framförallt reagerar på är att man sa till oss att ‘när delen sitter på bilen, och kunden betalat och kört härifrån, då är Autoexpertens affär klar. Om inte verkstaden är lönsam är inte vi lönsamma.’”

Ni har ett redan väl inarbetat varumärke och en befintlig kundkrets. Hur viktigt var det för er att få behålla ert namn och egna kunddatabas?

“Det var ett par av hörnstenarna när vi satte oss ner och förhandlade”, säger Mickael. “Och det var självklart för Autoexperten att vi skulle behålla båda. Tidigare hade vi fått kriga för just vår kunddatabas.”

Samtliga Min Bils anläggningar har redan blivit ackrediterade Autoexpertenverkstäder, och det aktuella samtalsämnet Godkänd Bilverkstad kommer upp. Det visar sig att det finns goda kunskaper i ämnet.

“Vi var en av fyra pilotverkstäder”, säger Mickael. “Camilla skrev en instruktion för oss på Min Bil, och när de gjorde revision på oss gillade de materialet så mycket att de byggde den officiella manualen på det.”

Det är många verkstäder som uppfattar Godkänd Bilverkstad som något krångligt.

“Det finns ingen anledning att oroa sig. Det handlar bara om sunt förnuft. Jag skulle tro att de flesta redan gör rätt, det handlar bara om att dokumentera arbetet”, tröstar Mickael.



Säkra produkter – Dräger

Några av KGK:s mest säljande produkter är Drägers alkotestare och alkolås. De kan också räknas till våra mest hållbara och säkra produkter eftersom de uppfyller marknadens och kontrollmyndigheters absolut skarpaste krav. Helena Redin är upphandlare på Sollentuna kommun, som hör till dem som använder Drägers produkter i sina tjänstefordon.

När det gäller krav i upphandling tar ni då med hållbarhet i kravställandet?

Kommunen har en policy för upphandling som vi utgår från. Så det ställs miljö- och hållbarhetskrav i de upphandlingar där det bedöms vara relevant. Vi utgår från Upphandlingsmyndighetens förslag på miljökrav. Arbetet med att ställa arbetsrättsliga krav är påbörjat i vissa utvalda branscher.

Har det förändrats under senaste åren hur ni ställer krav? Har hållbarhet fått mer fokus?

Vi har högt ställda miljömål som innebär att vi ska minska klimatpåverkan och inte tära på jordens resurser. Från 2018 har vi ett kommunövergripande mål om hållbar och konkurrenskraftig tillväxt. Miljökrav i upphandling är ett viktigt verktyg. Vi behöver också arbeta mera med att ställa krav som vi kan följa upp. Det är först då det blir en verklig miljönytta.

Varför är det viktigt för er att ställa säkerhetskrav när det gäller persontransporter?

Det är viktigt att det finns ett förtroende för kommunens entreprenörer. Det kan också vara social hållbarhet, att tillhandahålla trygga och säkra transporter för personer med särskilda behov.

När det gäller specifikt alkolås har kommunen en nolltolerans rörande alkohol och droger. Vi ställer en rad krav när det gäller både fordon, personal och säkerhet.

- ▶ Fordonen ska vara utrustade med alkolås.
- ▶ Alkolåsen ska kunna lagra data
- ▶ De alkolås som leverantören använder i fordon för uppdraget ska uppfylla standarden SS-EN 50436-2 Alkolås.
- ▶ De alkolås som leverantören använder i fordon för uppdraget ska kunna kalibreras. Kalibrering ska ske vid behov eller minst 1 gång per år. Kommunen kan komma att begära in information om kalibreringsintyg som verifierar att kalibrering genomförts på alkolåsen.



Leverantörssamarbeten bakåt i leden

Håkan Möller har titeln Manager Quality & Environment på Calix. Företaget tillverkar bland annat elektrisk bilvärme och är en av KGK:s främsta leverantörer.

Hur ser Calix på kopplingen mellan kvalitet och hållbarhet?

Ökad livslängd ger bättre miljö, så hållbarhet är både ur ett affärs- och livscykelperspektiv bättre. Därför har vi garantitid som ett miljönyckeltal.

Vilka krav har era kunder på kvaliteten?

Kvalitet är också drivet av de högre kraven på kvalitetsledningssystem för leverantörer till bilindustrin. De kraven är betydligt högre än vanliga ISO9001:2015 som bara är en bas för våra kunder. Sedan har varje kund unika krav för hög kvalitet utöver dessa standarder som vi ska uppfylla. Man tillåter inte fel som är större än några bråkdelar av 1%.

Hur arbetar ni med kvalitets- och hållbarhetsfrågor?

Med ständig förbättring och prioritering av kundfokus. När det gäller hållbarhet arbetar vi också utifrån alla intressenters krav och förväntningar, det är ju inte bara kunder som ställer krav.

Hur säkerställer ni kvalitetsarbetet bakåt i leverantörskedjan?

Vi har avtal som omfattar alla dessa frågor, inklusive till exempel Code of Conduct och policy för konfliktmineraler. Sedan är vi miljö- och kvalitetscertifierade med regelbunden uppföljning. Vi ser också gärna att leverantörerna har som mål att certifiera sig mot bilindustrins kvalitetsledningssystem.



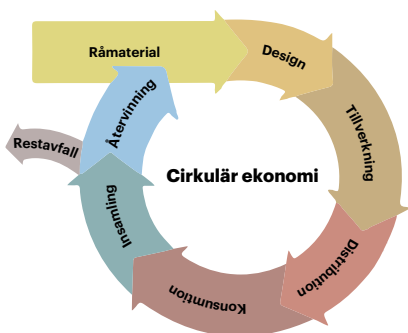
Planetens resurser behöver utnyttjas effektivt

Medvetenheten är idag hög om att planetens resurser är begränsade och att de med dagens konsumtion inte räcker. Om alla levde och konsumerade som svenskar skulle vi behöva 4,2 planeter för att tillgodose våra behov enligt världs naturfonden WWF.

För att minska påverkan på planeten behöver vi konsumera smartare och mer resurseffektivt. Det kan vi göra genom att dela, återanvända och återvinna – så kallad cirkelekonomi.

”För bara fem–sex år sedan så ansågs det som att ta ansvar för miljön var samma sak som att försaka ekonomi, tillväxt och jobb. Idag är det tvärtom. Hållbar välfärd är vägen till en modern högteknologisk framtid som är mera hälsosam och rättvis” skrev Johan Rockström, professor miljövetenskap, Dagens Industri, 29 augusti 2016.

Cirkulär ekonomi bygger på affärsmodeller som fokuserar på användarnytta och återanvändning. Det gör det möjligt att på sikt minimera uttag av nya resurser från planeten, och användningen av det som tidigare ansågs vara avfall som resurser. Man skapar kretslopp för återanvändning och återvinning, samt fokuserar på funktion och tillgång istället för ägande.



En produkts livscykel uppdelad i sju olika faser, KGK verkar framförallt inom distributionsfasen medan Autoexperten verkar inom konsumtion/reparera.

Ett exempel på hur KGK länge arbetat med cirkulär ekonomi innan det blev ett välkänt begrepp är ZF-verkstan. Där har renoveringar av bland annat bussväxellådor gjorts under många år, vilket har inneburit betydande besparingar av råvaror såväl som minimerat stillestånd.

För att ta reda på hur KGK och Autoexperten kan arbeta mer cirkulärt genomfördes under hösten 2017 en förstudie

av vår affärsmodell ur ett cirkulärt perspektiv. Syftet var att hitta goda exempel, utmaningar och möjligheter inom den cirkulära ekonomin; att identifiera åtgärder som bidrar till nya affärsmöjligheter, stärkt varumärke och minskade affärsrisker. Förstudien genomfördes av konsultföretaget U&We.

Förstudien visar att affärsmodellen i grunden i flera delar redan är cirkulär. KGK och Autoexperten's främsta bidrag till cirkulär ekonomi är att man förlänger produkters livscykel genom reparation, renovering och återförsäljning. Att ledningen har identifierat frågan som en affärsmöjlighet är strategiskt viktigt, liksom att hållbarhetsfrågor finns på agendan i ledningsgruppen.

Cirkulär ekonomi i praktiken på KGK

Hela affärsmodellen kan ses ur ett resursperspektiv. Det handlar om att sälja reservdelar och hålla igång saker, oavsett vad man har för fordon.

Det ligger en stor utmaning i att vara ett handelshus med över 500 varumärken i produktportföljen och samtidigt vara så resurseffektiv som möjligt.

”För att vi ska se var vi ska göra insatser behöver vi förstå hela flödet, så att vi kan sätta in insatser där de behövs. Vi behöver även ha med varumärkesbyggandet. Vi vill ju inte associeras med slit och släng, vi vill förknippas med kvalitet” säger Dan Larsson, verksamhetsanalytiker.

Under förstudien genomfördes flera intervjuer, bland annat besökte U&We en Autoexpertenverkstad och en Autoexpertenbutik. Här är några exempel på cirkulär ekonomi hämtade ur KGK:s och Autoexperten Detaljists vardag.

Hantering av pantsystem och stommar

”Bromsok är exempel på en stomme som används om igen. Samma sak med turbo, startmotorer och generatorer”, säger Niklas Nordén, varuflödeschef. ”Återanvändning av befintliga resurser ger ett lägre resursuttag.” Av sålda artiklar under 2017 med pantsystem har vi tagit tillbaka 25000 st för renovering.

Renovering av produkter

”Kunderna uppskattar denna typ av service mycket av ekonomiska skäl och att man kan lösa det på plats hos oss. Specialverktyg kan tillverkas på plats hos Autoexperten”, säger Sandra Ekwall-Öhlin, verksamhetschef Autoexperten verkstad i Märsta. ”Det innebär besparing av råvaror såväl som minimerat stillestånd.”

Återbruk paketeringsmaterial

”Leveranser till verkstäderna och butikerna innehåller mycket paketeringsmaterial t.ex. kartonger. Det återförs och återanvänds,” säger Thomas Amrén, Platschef Autoexperten Upplands-Väsby. Förpackningsmaterial/kartonger som vi packar våra kundordrar i tas tillbaka och håller för att användas 2 ggr. I samband med vår ombyggnad av godssorteringen kommer kartongerna att försvinna och ersättas med plastbackar.

Återbruk av busskomponenter och kommunikation med leverantör

Renovering av bussväxellådor för bussar som återbrukas, innebär besparingar av råvaror såväl som minimerat stillestånd. ZF-verkstaden har dialog med de som producerar produkterna för att man ska kunna laga dem. Viktigt att utveckla partnerrelationer för att kunna ge feedback som förbättrar designfasen, vilket kan möjliggöra en längre livslängd och genom smarta materialval en bättre möjlighet till resursåterföring. Under året är över 500 kundrenoveringar utförda, stommar tillbakatagna och utbytes enheter renoverade gällande växellådor och axlar inom segmenten buss, lastvagn, entreprenad, marin och tåg.

Försäljning av begagnade delar i Autokatalogen.se

Förlängning av livscykel vilket bidrar till mindre resursuttag. Vi har sedan projektstarten för vår affär med Autoexpertens verkstäder sett en stor potential för begagnade bildelar och vi bygger ett väl fungerande systemstöd för denna affär i Autokatalogen. Vi har utökat vårt samarbete och kommer kunna erbjuda våra kunder ca två miljoner bildelar från demonterade bilar.

Handlar med kvalitetsprodukter

”Det vi – ur hållbarhetssynvinkel - gjort omedvetet alla år är att handla med kvalitetsprodukter som inte går sönder så himla ofta. KGK upplevs som pålitliga” säger Jonas Andersson Marknadschef. Kvalitetsprodukter innebär längre livslängd.

Kompetensspridning

Butikschefen som intervjuades på Autoexperten nyttjades som intern coach. Återanvändning av kompetens ger utveckling för medarbetare och i förlängningen en attraktiv arbetsplats.

Vidare arbete

Genomlysningen visar naturligtvis också att det finns ett antal utmaningar i verksamheten.

- ▶ Inkurans
 - Öka transparensen i hela varukedjan för rätt lagernivå
 - Köp produkter direkt från tillverkaren för att minska lagerhållning
 - Införande av TCM - Total Cost Management
- ▶ Resursåterföring
 - Återbruk av materialresurser, utveckla stomhantering
 - Försäljning av begagnade delar i Autokatalogen.se
 - Återvinningshub i butik
- ▶ Administrativt stöd
 - Mätetal för cirkulära affärsmodeller
- ▶ Utveckling av tjänsteförsäljning

Artiklar som ligger på lagerhyllan är ett dåligt utnyttjande av resurser, ur ett cirkulärt perspektiv. Det finns en betydande potential gällande resursutnyttjande om storleken på lagret kan hållas nere. Det behöver balanseras mot kundnyttan i att kunna leverera snabbt och då är det avgörande att ha rätt artiklar i lager eller att snabbt kunna få tag i dem. En annan utmaning är att visa på och kommunicera affärsnyttan för medarbetare gällande cirkulära affärsmodeller.

För att nå ett långsiktigt affärsmässigt bra resultat så är det viktigt att jobba med strategiska partners som påverkar andra delar i den cirkulära livscykeln (se Figur 1). KGK är i hög grad beroende av beslut som fattas i andra delar av en produkts livscykel. Design- och tillverkningsfaserna påverkar möjligheterna för återföring och återvinning av resurser. Här finns det utvecklingsmöjligheter för KGK att verka i nätverk, branschforum och i direktdialog med tillverkare.

Arbetet går vidare

Utifrån förstudien har en aktivitetslista sammanställts för det fortsatta arbetet med att utveckla KGK:s och Autoexpertens arbete med cirkulära affärsmodeller.

”Med fördjupad kunskap och insikterna från kartläggning kan vi gå vidare under 2018 för att skapa en prioriterad aktivitetslista och tydliggöra vad vi redan gör. Dessutom kan vi göra riktade insatser för att bli ännu bättre och framförallt för att kunna ställa tydligare krav på leverantörer och samarbetspartners” säger Ewa Christiansson verksamhetsutvecklare hos KGK.

Kvalitet är en hållbarhetsfråga

KGK tror på långsiktiga relationer. Därför jobbar vi med starka varumärken och vill skapa hållbara affärer som gynnar alla parter. Vi ser inget motsatsförhållande i att göra affärer och samtidigt tänka hållbarhet.

Produkter som håller länge är hållbara. De är bättre för miljön, bättre för plånboken och bättre för samhället. Därför är det viktigt för KGK att samarbeta med leverantörer som är kända för god kvalitet. Tillsammans med våra leverantörer jobbar vi ständigt med att förbättra vårt erbjudande till kund.

Vi har utvecklats från att sälja produkter till att sälja lösningar. Vi ser på våra produkter och tjänsters hela påverkan från råvara, produktion och transport till användandet och återvinningen. Vi ser till den totala påverkan under produkternas hela livscykel för att kunna erbjuda hållbara lösningar. För vissa av våra produkter är användarfasen extra viktig, till exempel för däck där rätt däcktryck påverkar bränsleförbrukningen.

Även produktionen står för en stor del av påverkan på människa och miljö i en produkts livscykel. Därför är det viktigt att våra produkter håller hög kvalitet. Ju längre en produkt håller desto lägre blir dess påverkan över tid. På samma sätt är det viktigt för oss att arbeta med att förbättra, effektivisera och minska våra reklamationer. Och som du kan läsa på annan plats här i vår hållbarhetsredovisning arbetar vi med att tänka mer cirkulärt.

Vår resa inom detta område har bara börjat. Med närmare en halv miljon artiklar i vårt sortiment är vi ödmjuka inför utmaningen, men vi arbetar systematiskt med fokus på kvalitet och långsiktighet istället för kvantitet och snabbvunna marknadsandelar. Vi utvecklar lösningar där kvalitet byggs in från början och bidrar på så vis till hållbar utveckling. Att göra rätt från början och att erbjuda lösningar som håller över tid innebär att vi lever upp till våra kärnvärden öppna, kunniga och pålitliga.

”Kamasa Tools har under 50 år levererat kvalitetsverktyg. Att göra verktyg som är hög kvalitet och hållbara över tid har varit en del av affärsidén sedan starten.”

Ola Gustafsson
Affärsenhetschef Kamasa Tools





Carin och KGK kuvade Kebnekaise

Under 2017 tränade ett team på 20 personer från KGK i flera månader för att bestiga Kebnekaise. Carin Frånberg var en av initiativtagarna och deltagarna. Nu blir hon ansvarig för KGK:s friskvård.



Hållbara KGK:are är en fras som formulerats internt inom KGK. Att förebygga sjukskrivningar och få medarbetarna att må bättre är egentligen ganska självklart. Carin Frånberg är i skrivande stund marknadskoordinator på KGK:s marknadsavdelning, men när du läser det här har hon hunnit byta till sin nya drömtjänst – som friskvårdsansvarig.

Låt oss ta det från början.

Äventyret börjar

Vid ett par tillfällen har eventbolaget Zeventy arrangerat resor på KGK:s uppdrag. När Zeventy hörde av sig till Carin och hennes kollega Pernilla Schnöpf om en paketresa som inkluderade en bestigning av Kebnekaises sydtopp blev de eld och lågor. Utöver vandringen upp till toppen ingick även bland annat försränning och en helikoptertur.

– Vi nappade direkt och lade ut information på vårt intranät, säger Carin. Först gick det lite trögt men ganska snart hade vi en grupp med deltagare mestadels från vårt huvudkontor i Sollentuna. Men Linus från vårt logistikcenter i Enköping anmälde sig också, och vi fick med ett par familjemedlemmar.

Att bestiga Kebnekaises sydtopp kan ske i princip på två sätt. Den lite mer allmänt tillgängliga vägen, eller den brantare som kräver att man har med sig guider. Zeventys representanter och KGK valde det senare alternativet. För att alla skulle klara av strapatsen satte Zeventy tillsammans med föreläsaren och personlige tränaren Gunnar Söderström ihop ett tränings- och kostprogram.

– Vi slängde på oss ryggsäckar och knatade upp och ner för Väsjöbacken här i Sollentuna. Under första rundan upptade vi glatt och höll ihop i en grupp. Men när vi tagit oss ner och skulle upp ett andra varv började alla bli lite mer sam-

manbitna och vi spreds ut. Och då är Väsjöbacken kanske hundra meter hög, och flera av oss tränar regelbundet!

Flera i gruppen såg till att ta sig upp och ner för Sollentunas anspråkslösa slalombacke vid fler tillfällen. Tvåtimmarsrundor som förutom kondition även byggde gemenskapen. Och det betalade sig.

– När vi väl var på plats på Kebnekaise berömda guiderna oss för att det märktes att vi just tränat att gå uppför med packning. Vi gjorde upp- och nedstigningen förhållandevis snabbt för att vara en så pass stor grupp – 9,5 timmar. Samtidigt var det vägen dit som var det verkliga målet. Jag har jobbat här i nio år och fick kontakt med personer jag egentligen aldrig pratat med förut.

Kondition och pannben

Resan var inte gratis och kostade en slant ur deltagarnas egna fickor.

– Men när vi satt där i bastun på fjällstationen mötte vi människor från andra företag som fått hela resan betald. De var inte lika engagerade som vi, och flera av dem lyckades inte ta sig upp till toppen. De saknade både konditionen och "pannbenet" som vi hunnit skaffa oss.

Känslomässigt höga berg och djupa dalar

Som du kan se på bilderna så hade KGK:s team tur med vädret nästan hela vägen. Väl på toppen var det dock så dimmigt att de inte kunde se hur brant det stupade nedför. Men det gjorde inte Carin något. Hon hade nämligen besegrat inte bara berget, utan även en högst oväntad höjdrädsla.

– Jag har aldrig varit rädd för höjder förut. Men nu bröt värsta dödsskräcken ut. Tårarna bara sprutade.



Carin var inte ensam i teamet om att plötsligt konfronteras med panikkänslor. Guiderna pratade vant och lugnt med dem som drabbats. Carin och en kollega fick gå direkt efter den första guiden och steg för steg tog de sig vidare. På toppen kunde Carin jubla och nedför hade rädslan släppt. Champagnen hon smugglat med i ryggsäcken lät hon dock bli.

– Det hade väl suttit fint, men med tanke på hur rädd jag var kändes det dumt att dricka alkohol och försvåra nedstigningen.

När Carin ska sammanfatta äventyret är allt slit och all skräck bortglömd.

– Jag skulle göra det igen alla dagar i veckan! Jag är så himla glad att jag åkte på den här resan. Att få se alla lyckliga kollegor, gemenskapen var obetalbar. Och det har kommit så fina tackmejl efteråt.

Äventyret fortsätter

Lyckorusen över bestigningen av Kebnekaise fick en förlängning när det blev klart att Carin ska få byta tjänst inom KGK.

– Att få jobba som friskvårdssansvarig har varit en personlig utvecklingsdröm i flera år. Med risk för att låta klyschig så är personalen företagets viktigaste resurs. Vi tillbringar så oerhört mycket av vår tid på jobbet. Friska och motiverade medarbetare betalar sig, inte bara ekonomiskt. Glada medarbetare ger en roligare arbetsplats vilket jag tror våra kunder känner av.

Att tillfället uppstod just nu tror Carin beror på den allmänna satsningen på hållbarhet inom KGK, där hållbara KGK:are är en vision med uppsatta och mätbara mål. Nu ser Carin fram emot hösten och att i sin nya roll få fler att ta sig ut på nya äventyr och bestiga sina egna höga berg.



Hållbara KGK:are

Britt-Marie Lithander är HR Manager på KGK. Här berättar hon om företagets vision om hållbara KGK:are.

”En lärdom vi tar med oss från medarbetarundersökningen både 2016 och 2017, är att möjligheten till intern utbildning upplevs som låg. HR arbetar därför för att ta fram en struktur för individuell utveckling som ska väva ihop befattningsbeskrivning, kraven i befattningen, medarbetarsamtalet och utbildning. Vi har redan ett IT-verktyg för detta – Kompetensbanken – som vi kontinuerligt arbetar med att anpassa och utveckla. Vår vision är att alla ska ha en individuell utvecklingsplan som tagits fram i dialog med närmaste chef, en plan som kan innehålla olika kompetenshöjande aktiviteter och som dokumenteras i Kompetensbanken.

Från centralt håll upphandlades och genomfördes tre grundkurser och tre fortsättningskurser i Excel. Vi genomförde även fyra tvådagarsutbildningar i presentationsteknik. Utöver centralt planerade kurser och utbildningar genomförs även utbildningar på avdelningsnivå. Att gå på kurs kan ju vara trevligt, men det är viktigt att skapa en helhetssyn där all utbildning utgår från arbetet och kraven i befattningen, snarare än att kortsiktigt arbeta med punktinsatser och enstaka kurser.

Under 2017 fortsatte vi att utbilda chefer, men ledarskapet förändras inte över en natt eller ens med en åttadagarskurs, så under 2018 repeterar vi med gamla chefer och startar ytterligare en utbildningsgrupp med nya chefer.

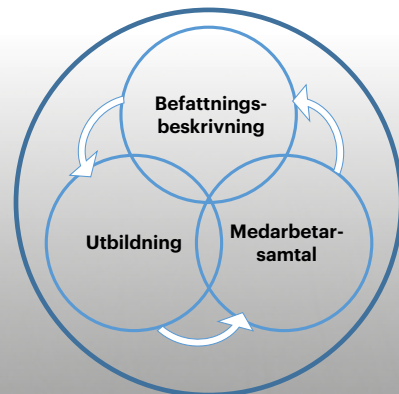
Sist men inte minst vill vi lyfta fram vårt praktikprogram – Co-Driver, där alla får möjlighet att praktisera på andra avdelningar. Även om syftet med Co-Driver främst är att öka förståelse och samarbete internt, är det samtidigt i allra högsta grad även en kompetenshöjande åtgärd.”

”För mig som varit länge i företaget har det hänt mycket inom HR, som jag tror många tidigare såg förenklat som ‘Lön och personal’. Det var mycket lärorikt och intressant att få en inblick i processerna kring sådant som rekrytering, avtal, arbetsscheman och lönearbete! Rekommenderas.”

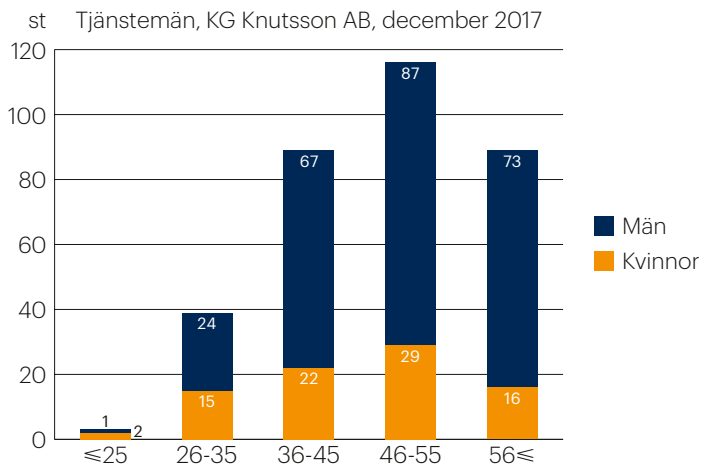
Co-Driver Tina Carlens

”Jag praktiserade i både en Autoexpertenbutik och på KGK:s varuflödesavdelning. Det har gett mig bättre förståelse för vilka utmaningar respektive avdelning ställs inför dagligen, och förståelse för hur en produkt ‘färdas’ från leverantör ut till slutkonsument. Dessutom är det kul att lära känna kollegor på andra avdelningar!”

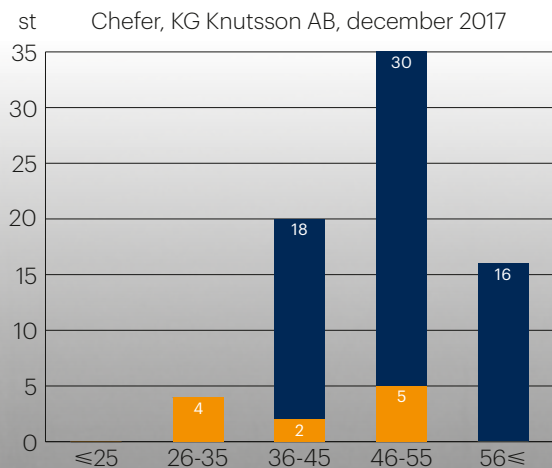
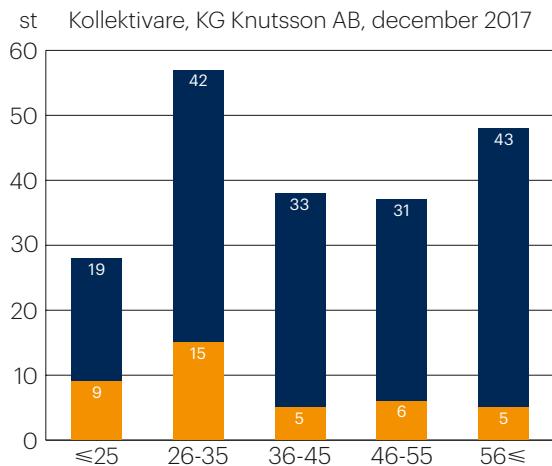
Co-Driver Erika Dupé



Kompetensbanken stödjer personalens utveckling



HR Manager Britt-Marie Lithander



Index

I arbetet med vår hållbarhetsredovisning har vi tagit stöd av GRI:s redovisningsprinciper och vissa av GRI:s ämnesspecifika standarder men redovisningen är inte upprättad i enlighet med GRI standards.

Beskrivning	Kommentarer	Sida
ORGANISATIONEN INKL AVGRÄNSNINGAR		
Organisationens namn		2
Ägarstruktur och bolagsform		2
Bolagsstyrning	Bolaget är privatägt och har en ledningsgrupp som tar beslut	30
Bolag som omfattas av redovisningen		2
Huvudsakliga varumärken, produkter och/eller tjänster		2
Huvudkontorets lokalisering		2
Länder i vilka organisationen är verksam	Sverige och Norge	30
Marknader som organisationen är verksam på		2
Antal produkter	550 000 produkter i Autokatalogen	30
Organisationens leverantörskedja	480 leverantörer. Huvudsakligen kommer produkterna från fordonsbranschen med tillverkning över hela världen, främst i Europa, Asien och Nordamerika	30
Externa principer eller andra initiativ som organisationen	KG Knutsson AB är medlemmar i 2030-sekretariatet och NMC: Nätverket för Hållbart Näringsliv. Malin Möller är verksamhetsrevisor för NMC.	30
Medlemskap i branschorganisationer	ATR International AG, Svensk Handel, Hydraulik och Pneumatik föreningen, Sweboat Service AB, Svenska LCV Föreningen, Maskinleverantörerna, Sveriges Marknadsförbund, Sveriges Fordonsverkstädersförening och Sveriges Bildelsgrossistförening.	30
Kommentar från VD		3-4
EKONOMISKT RESULTAT		
Omsättning		2

Beskrivning	Kommentarer	Sida
INFORMATION OM ANSTÄLLDA		
Antal anställda	645 inklusive Autoexperten Detaljist AB	2, 4, 30-31
Antal nyanställda under 2017, uppdelat per anställningsformerna Fast/Prov och vik	49 fast/prov och 6 vik	30-31
Antal fast- och provanställda som slutat på egen begäran under 2017	45	30
Föräldraledighet	10 kvinnor/12 män	31
Omfattning av skador samt sjukfrånvaro	26 st incidenter som inte har orsakat någon typ av negativ hälso- eller säkerhetseffekt. Sjukfrånvaro under 2017 totalt 7,15%.	30
Incidenter kopplade till diskriminering och vidtagna åtgärder	Inga incidenter rapporterade under året	30
Sammansättning av styrelse och ledningsgrupp samt uppdelning av antal kvinnor och män	3 kvinnor/12 män	30
Utbildning		
Andel av de totala anställda per kön och per anställdskategori som fick en regelbunden prestations- och karriärutvecklingsbedömning under rapportperioden.	58% av medarbetarna har haft medarbetarsamtal under 2017 ²	30
AFFÄRSETIK		
Finansiellt stöd mottaget från offentliga aktörer	Nej	30
Bekräftade korruptionsincidenter och vidtagna åtgärder	Inga incidenter under året	30
Utbildning avseende anti-korruption	Ingen utbildning har genomförts	30
Totalt antal och procentandel av affärspartners (leverantörer) som organisationen anti-korruptionspolicy och -procedurer har kommunicerats med.	54% dvs 210 av de totalt 388 ¹ leverantörer som vi kontaktat har tagit del av och accepterat vår uppförandekod	30
Organisationens värderingar, principer och uppförandekod	Vår uppförandekod finns att läsa på www.kgk.se	16, 30

Beskrivning	Kommentarer	Sida
SOCIAL PÅVERKAN		
Arbetsgagarrepresentation i hälso- och skyddskommittéer	Skyddskommittén är en partsammansatt kommitté som träffas 4 ggr per år med fokus på arbetsplatserna på Hammarbacken i Sollentuna. Mötena har en fast agenda men är samtidigt ett öppet forum att lyfta olika frågor och aspekter av vår arbetsmiljö. Kommitténs primära syfte är att säkerställa ett systematiskt arbetsmiljöarbete. Vi följer upp och försöker förbättra våra interna rutiner inom arbetsmiljö, tex egenkontroll av arbetsmiljön, rapportering av olyckor och tillbud, årlig sjukfrånvaro, mm. Medlemmarna består av representanter för arbetsgivaren med ansvar för specifika områden inom arbetsmiljö, tex fastighetsfrågor, personalfrågor och säkerhetsfrågor. Vi har även representanter för arbetstagarna, i förekommande fall skyddsombud från Unionen och IF Metall.	31
Betydande risker i leverantörskedjan	Riskmodell tas fram under 2018	31
Händelser med regelbrott när det gäller produkters och tjänsters hälso- eller säkerhetseffekter	Inga incidenter under året	31
Brister i efterlevnad av regler och / eller frivilliga koder för produkt- och tjänsteinformation och märkning	Vid inspektioner av kemikalie-märkning i flera av våra butiker har man hittat avvikelser med miljösanktionsavgift som följd. Vid en revision identifierades en produkt som inte var märkt enligt CLP, lagstiftningen för klassifiering och märkning av kemiska produkter. Flertalet fall av för gamla säkerhetsdatablad som inte var uppdaterade enligt CLP.	31
Fall av bristande efterlevnad av regler och / eller frivilliga koder gällande marknads-kommunikation, inklusive annonsering, marknadsföring och sponsring	Varken KG Knutsson AB eller Auto-experten Detaljist AB har fått någon anmärkning eller blivit fällda gällande marknads-kommunikation, inklusive annonsering, marknadsföring och sponsring under 2017.	31
Underbygda klagomål gällande brott mot kundernas integritet och förluster av kunddata	Inga inkomna klagomål under året	31

1) Exklusive våra agenturer

2) Exklusive Autoexperten detaljist AB

Beskrivning	Kommentarer	Sida
MILJÖPÅVERKAN		
Användning av återvunnet material		23
Energianvändning inom organisationen ²	Under 2017 har verksamheterna förbrukat 13676 MWh energi i de fastigheter de verkat i. Merparten kommer från elenergi (används bla till belysning, ventilation och kyla). Även fjärrvärme (används till uppvärmning och varmvatten) har använts. Elenergin användningen är 7074 MWh. Elenergin är miljömärkt och producerad av 100% förnybar energi. Inget koldioxidutsläppet har därmed uppstått. Värmeenergin totalt är 6602 MWh och har ett genererat ett koldioxidutsläpp på 196 ton totalt.	31
Utsläpp av ozonnedbrytande substanser	Ingen köldmedia har behövs fyllas på i våra kylanläggningar och värmepumpar. Försäljning av köldmedium HFC för perioden R404a= 320 kg. R134a= 28142 kg.	31
Farligt avfall ²	15117 kg	31
Icke farligt avfall ²	322846 kg	31
Återvinning ²	337963 kg	31
Brott mot miljöregler och -lagar	Vi har inte i vår verksamhet drabbats av viten, sanktioner eller dispyter med avseende på miljölagstiftning.	31
Leverantörer som granskades utifrån miljökriterier	Riskmodell tas fram under 2018	31
Direkta utsläpp av växthusgaser	232,3 ton CO2 från våra tjänstefordon	31
Indirekta utsläpp (energi) av växthusgaser	205,9 ton CO2 från våra flygresor 807,3 ton CO2 från våra utgående transporter	31
Om hållbarhetsredovisningen		
Redovisningsperiod	2017	31
Datum för publicering av den senaste redovisningen	Andra redovisningen, 2018-05-11	31
Redovisningscykel	Årligen 1 januari - 31 december	31
Kontaktperson	Malin Möller, malin.moller@kgk.se	31
Policy och tillämpning beträffande externt bestyrkande av hållbarhetsredovisningen	Redovisningen har ej bestyrkts av extern granskare	31
Upplysningar om hållbarhetsstyrningar		3-4, 6-7, 10, 14-16



Autoexper*ten POWERED by **KGK*

KG Knutsson AB och Autoexper