

HÅLLBARHETSREDOVISNING 2018

Autoexperten



MALIN MÖLLER S.5

Säljargument hållbarhet

STYRMODELL FÖR FRAMGÅNG S.8

Nyttan med KPI:er

NY KVALITETSSTANDARD S.20

Godkänd bilverkstad

FREDRIK HANSSON S.26

Pantsystem förenar ekonomi och miljö

INLEDNING

Om KG Knutsson AB.	2
Om Autoexperten Detaljist i Sverige AB.	2
Hållbar mobilitet.	3
Ett litet steg framåt.	4
Vi förbereder oss för framtidens kund.	5
KGK – när vägen är målet.	6
Kundlojalitet.	9
Medarbetarlojalitet.	10
Omvärldsanalys till såld produkt/tjänst.	11
Order till leverans.	12
Ärende till lösning.	13
Genom dialog skapar vi värde.	14

HÅLLBARA AFFÄRER

Strategin för hela företaget.	16
Hållbar leverantörskedja.	17
Vi är Hella i Sverige.	18
Godkänd Bilverkstad – Branschens nya kvalitetsstandard.	20
Du är säker med oss.	22

HÅLLBAR RESURSHANTERING

Lagervärdering i ett handelsföretag.	23
Kemdb.	24
Pantsystem förenar ekonomi och miljö.	26

HÅLLBARA KGK:ARE

Facket fixade egen busslinje.	27
Medarbetarnas engagemang.	28
Förändringsledning.	29
Vi är varandras arbetsmiljö.	30
Säkerhet på logistikcentret.	31
Möt Ida – tjejen som älskar hästkrafter.	32
Personaldemografi.	33

HÅLLBARHETSDATA

Index.	34
-------------	----

Om KG Knutsson AB

KG Knutsson AB (KGK) är ett helägt dotterbolag till KGK Holding AB. KGK bildades 1946 och har sitt huvudkontor i Sollentuna. Företaget har 364 anställda och omsätter 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, Liqui Moly och Varta.

Om Autoexperten Detaljist i Sverige AB

Autoexperten Detaljist AB (AXD) är ett helägt dotterbolag till KG Knutsson AB. AXD driver en butikskedja med totalt 33 Autoexpertenbutiker från Malmö i söder till Sundsvall i norr.

AXD grundades 1996 och har sitt huvudkontor i Sollentuna. Företaget har 169 anställda och omsätter cirka 628 miljoner SEK.

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

Framsidan: Tomas Andersson, Chef Verkstadskonceptet, Sollentuna

Hållbar mobilitet

Omställningen till en mer hållbar transportsektor har verkligen varit i fokus de senaste åren. Den absoluta majoriteten av våra persontransporter i Sverige görs med hjälp av personbilar och inget tyder på att människors önskan och behov av mobilitet kommer att minska. Snarare tvärtom. Med ökat välbefinnande, ökad användning av digital teknologi som möjliggör smarta tjänster och självkörande elbilar kan mobilitet bli än mer attraktivt och en del av en mer hållbar samhällsutveckling.

Det pågår ett förändrat synsätt i vår omvärld där biltillverkarna arbetar för att ställa om sin produktion. Inom 5-7 år kommer de flesta nya bilar som säljs att vara elektrifierade i någon grad. Omställningen kommer att gå fortare än de flesta tror tack vare att det råder en bred samsyn inom branschen att vår mobilitet måste bli mer hållbar!

Olika aktörer kommer att bidra till denna utveckling utifrån vilken roll de har. I biltillverkarnas intresse ligger att utveckla, producera och sälja nya bilar. Vad gör vi med alla de bilar som redan är tillverkade?

I Sverige finns 4,8 miljoner bilar i trafik och cirka 1,5 miljoner av dessa är mellan 1-4 år gamla. Av alla dessa 4,8 miljoner bilar är cirka 70 000 laddbara, men bara omkring 14 000 är rena elbilar. Även om vi nu kommer att se en snabb omställning till bilar med mindre klimatpåverkan, har vi på KGK tillsammans med vår bransch en viktig roll att fylla genom att ta hand om de bilar som redan finns.

Hur kan vi då göra det? Sedan länge har KGK erbjudit renoverade reservdelar istället för nya. Vi säljer som ett exempel cirka 20 000 stycken renoverade bromsok per år, och i vår ZF-verkstad i Sollentuna renoverar vi utbytesväxellådor för bussar, entreprenadmaskiner och lastbilar.

Vår strategi är att arbeta med reservdelar som motsvarar originalkvalitet för högsta hållbarhet och effektivitet. Vi säljer även begagnade reservdelar, hittills i liten omfattning, men ett projekt pågår där vi har målsättningen att erbjuda begagnade bilreservdelar i betydligt större omfattning. Vidare är vi föregångare och ambassadörer för branschinitiativet Godkänd Bilverkstad som är en kvalitetssäkring för en verkstad. En Godkänd Bilverkstad har ordning på sin arbetsmiljö, sin miljöhantering och utför fackmässiga arbeten med kvalitet. De är med andra ord ett hållbart företag.

Detta är några exempel på vad vi på KGK gör för att bidra till hållbar utveckling, och i redovisningen som du håller i din hand beskriver vi fler exempel på vad vi arbetar med.

Som jag har sagt flera gånger tidigare ser jag 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

Johan Regefalk
vd, KG Knutsson AB

Ett litet steg framåt

2017 var första året för Autoexperten Detaljist att upprätta en hållbarhetsredovisning. Det innebär inte att hållbarhetsarbete är nytt för oss, men det har fått några i organisationen att tänka om, och andra att tänka till. Genom att flera stannat upp och reflekterat, har vi lärt oss mycket om hur vi arbetar idag och vad vi kan göra framåt. Under året har det kommit en rad idéer om små och stora åtgärder vi kan vidta för att både spara pengar och minska vårt klimatavtryck. Några exempel som vi valt att arbeta vidare med är tex att byta ut halogenlampor och lysrör i butik och lager mot LED. Installera elektronisk körjournal i samtliga fordon för en effektivare logistik samt se över våra avtal för hantering och återvinning av verksamhetens avfall.

Hållbarhetsarbetet sträcker sig över många områden hos oss. Det innebär bland annat att alltid se långsiktigt på våra affärsrelationer. Autoexpertens verkstadskunder handlar av oss flera gånger per dag och vi måste alltid leverera med kvalitet. För att klara det och för att bygga långsiktiga relationer krävs rätt produkter, ett logistikflöde i världsklass, men framförallt en hög servicenivå från kunnig och motiverad personal.

Som jag skrev i förordet till förra årets redovisning vilar vår framgång till stor del på alla våra engagerade och kunniga medarbetare. 2018 års medarbetarundersökning gav oss ett tydligt kvitto på att det är väl värt att investera långsiktigt i sin personal. Undersökningen visar att de anställdas samlade uppfattning om Autoexperten ligger på en mycket hög nivå, att vi uppfattas ha flera särskilda styrkor och en hög lägstanivå. Dessutom visar nyckeltal i medarbetarundersökningen att vi fortsatt ökar.

Jämför vi Autoexpertens resultat med undersökningsplattformen Netigates statistik, som är baserad på data från nästan 10 000 medarbetare och närmare 100 svenska organisationer, ser vi att Autoexperten totalt sett har ett signifikant högre resultat.

Att hållbarhetsfrågor tar mer plats märks tydligt i media och samhällsdebatten, inte minst efter sommarens värmerekord. En av böckerna som jag själv konsumerade i somras var "Omställningen" av Jens Ergon. En bok som tydligt belyser allvaret i vårt sätt att konsumera jordens resurser, men som även visar att omställningen har börjat, och att det finns hopp om vi agerar nu.

Det val vi alla står inför, är om vi ska vara en fortsatt del i problemet, eller en del i omställningen. Autoexperten Detaljist har valt väg, och tagit ett litet steg framåt.



Andreas Rosell
vd, Autoexperten Detaljist i Sverige AB

Vi förbereder oss för framtidens kund

2018 blev året då vi i min familj tog steget att inte längre äga någon bil. Det kan tyckas konstigt, speciellt då jag hade förmanbil och arbetar inom fordonsbranschen. Vi fortsätter dock att använda bil för vissa resor och transporter. Genom att bli medlemmar i en bilpool kan vi nu anpassa vårt val av bil efter behoven vi har vid varje enskild resa. Men för sträckor under en mil åker vi inte längre bil, då är det antingen en våra våra elcyklar eller kollektivtrafiken som tar oss dit vi ska.

Nya former för att äga bil, nya bränslen och elbilar är viktiga för en minskad klimatbelastning för transporter. Det är framtiden och den är här snabbare än vad vi tror. För KGK och Autoexper-ten Detaljist innebär det att framtidens affärer inte kommer att se ut som i dag. Kunden blir någon annan, bilen ser annorlunda ut och behöver en annan typ av service. Kommer det att bli fler hämta- och lämnatjänster för fordonsägare, någon som sköter verkstadsbesöken åt dem? Kan en självkörande bil till slut själv ta sig till verkstaden och vilken verkstad väljer den då?

Efter att ha arbetat i över 20 år med hållbarhetsfrågor tycker jag det är fantastiskt att se att de frågor som traditionellt hört till miljöavdelningen nu ligger hos affärsutvecklarna. Nästa steg är att flytta ut hållbarhetsfrågor till våra affärsområden och affärsenheter där alla under 2019 kommer att få gå utbildningen "Att sälja med hållbarhet som argument". Det är när alla gör skillnad i sitt dagliga arbete som vi tar de stora stegen mot att bli ett mer hållbart företag.

Som ett familjeföretag lever vi inte efter kvartalsrapporter. Därför har vi möjlighet att långsiktigt förändra vår verksamhet och vårt kunderbjudande för att vara en del av de hållbara lösningarna inom framtidens fordonsbransch. Som att styra om från att leverera produkter till att leverera tjänster. Jag säger inte att det kommer att bli enkelt, precis som de flesta företag har vi har många utmaningar framför oss, men jag ser med spänning fram emot att följa KGK och Autoexper-ten Detaljist på resan.

För mig personligen kommer 2019 bli ett spännande år då jag får möjligheten att jobba närmare vår affär och våra kunder. Jag kommer att arbeta 50 % inom vårt affärsområde Autoexper-ten och vara med och hjälpa verkstäderna i deras omställning mot en hållbar verkstad som uppfyller branschkraven i kvalitetsstan- darden Godkänd Bilverkstad.

P.S. Ja, det går att storhandla utan bil. Cykel med kărä fungerar utmärkt. D.S.



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 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

Inom KGK har vi gemensamt arbetat fram riktlinjer för ledar- och medarbetarskap. Dessa utgör grunden för hur vi som ledare och medarbetare ska agera.

Innehållet i samtliga våra policydokument sammanfattas i vår interna uppförandekod, kallad "Vårt sätt att vara". Vår uppförandekod för leverantörer finns på vår hemsida kgk.se.

Vår affärsmodell

Våra varumärken

KGK är generalagent och distributör av produkter till fordonsbranschen från en rad världsledande tillverkare och leverantörer. 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 leverantörer till fordonstillverkarna. För vissa av våra partners sköter vi den lokala marknadsföringen och eftermarknaden.

Några av de varumärken som vi har det tätaste partnerskapet med är Dräger, Hella, Webasto, ZF, Calix, VDO, Liqui Moly och Stabilus. 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 i egen regi, 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 sätt.

Personbil och lätta transportbilar

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 kundunika lösningar.

Entreprenad, maskin & truck

Vi skapar även lösningar för tillverkarna och återförsäljarna av tunga maskiner. 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.

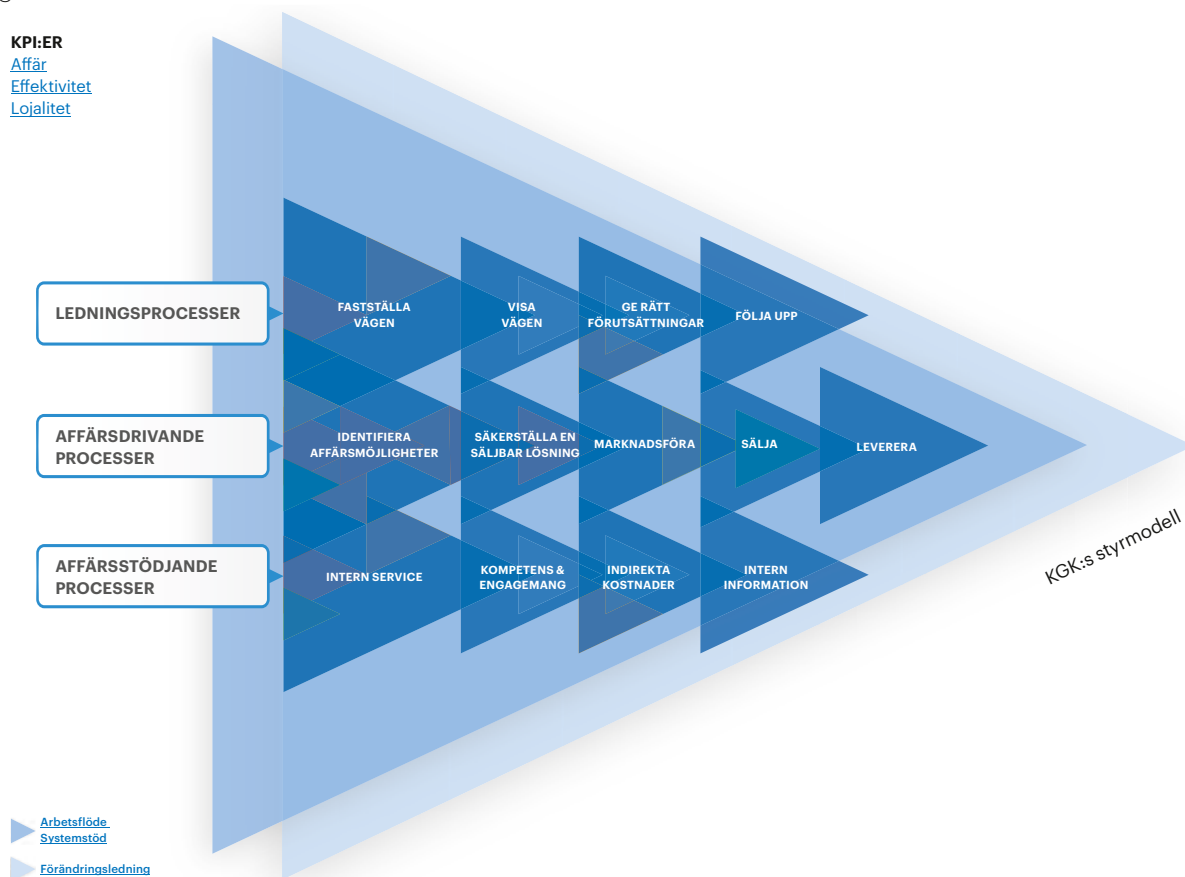
Marin

I vårt sortiment finns förbrukningsmateriel, tillbehör och reservdelar för grossister, båtbyggare, konstruktörer, rederier, 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.

KPI:ER
[Affär](#)
[Effektivitet](#)
[Lojalitet](#)



Styrmodell och KPI:er

Hållbarhet på KGK handlar om att skapa en effektiv verksamhet som förutsättning för långsiktig hållbar ekonomisk utveckling. När vi är effektiva sparar vi resurser. Att arbeta effektivt är att vara hållbar. Om vi tar reklimationsärenden som exempel: en reklamerad produkt ersätts ofta med en ny produkt. Dubbelt resursuttag och dubbla transporter, mer än dubbel hantering för personal inom bland annat logistik och ekonomi.

För att bli mer effektiva har vi utvecklat en styrmodell, där vi utifrån kundorienterad verksamhetsutveckling bedriver systematiskt effektivitetsarbete och utveckling av våra processer. Vårt arbete fokuserar genom det på vår vision och våra mål för en långsiktig hållbar utveckling.

Målet med styrmodellen är, förutom effektivisering, att involvera medarbetarna i vårt förbättringsarbete. Det är viktigt att de kan se sitt bidrag och hur de kan vara med att påverka företagets utveckling. Ett framgångsrikt effektivitets- och hållbarhetsarbete handlar om att utveckla medarbetarna, skapa engagemang och upprätta ett tydligt medarbetarskap.

I vår styrmodell fokuserar vi på åtta KPI:er inom tre områden: affär, effektivitet och lojalitet. Våra KPI:er för effektivitet och lojalitet med mål för 2019 redovisas nedan. Följande sidor beskriver dessa fem KPI:er.

Lojalitet

- ▶ Ett totalt NPS-värde på minst 50 (kundlojalitet)
- ▶ Ett totalt eNPS-värde på minst 22 (medarbetarlojalitet)

Effektivitet

- ▶ Smarta och lönsamma affärer med rörliga kostnader/TB1 65% (omvärldsanalys till såld produkt/tjänst)
- ▶ Genomsnittlig servicegrad på 96,5% (order till leverans)
- ▶ Minst 80% av kunderna svarar 6 eller 7 på att KGK:s personal vid behov ger snabba besked (ärende till lösning)

Organisation av hållbarhetsarbetet

KGK 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 högre krav på oss.

Det strategiska hållbarhetsarbetet styrs av KGK:s 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 består av tre verksamhetsutvecklare och en ledare som även ingår i KGK:s ledningsgrupp.



Kundlojalitet

Lars Frank, du är KGK:s vice vd och ansvarar bland annat för försäljning och kundrelationer. På KGK tror vi att kundernas lojalitet är den viktigaste faktorn för tillväxt och lönsamhet och vi mäter därför kundlojalitet regelbundet genom NPS, Net Promotor Score. Under hösten 2017 fick KGK värde 49 i kundundersökningen och målet vid nästa kundundersökning kommer att vara ett NPS-värde på minst 50.

Vilken påverkan har de kärnvärden som KGK har arbetat fram som ledord för att få fler ambassadörer och lojala kunder?

Jag tror att de har stor påverkan. Tack vare dem har vi blivit mycket tydligare i vårt erbjudande. Det har blivit lättare för kunden att välja om de gillar oss, och då blir kunden lättare ambassadör och lojal.

Vilken betydelse har utbudet av utbildningar som vi erbjuder genom KGK Academy?

Väldigt stor betydelse. Dagens fordon blir mer och mer komplexa, det krävs att man har kunskap för att montera våra produkter på fordonen. Har inte vi kunder med rätt kompetens och rätt utrustning kommer de inte kunna montera våra produkter och vi inte att sälja.

Hur viktigt är det för den totala kundupplevelsen att vi hjälper våra kunder med marknadsföring?

Jätteviktigt. Vi hjälper vår kund att sälja, lägger minst lika mycket fokus på det som att sälja till vår kund. Vi driver och stöttar affären hela vägen ut till slutkund.

Vad blir viktigast för att nå målen vid nästa kundundersökning?

Att fortsätta erbjuda hög tillgänglighet, expertis och mervärde för kunderna.



Medarbetarlojalitet

Claes Carlberg, HR-chef

Ett vanligt sätt att ta reda på hur medarbetarna mår är att mäta eNPS, Employee Net Promotor Score. Eller, hur villiga medarbetarna är att rekommendera arbetsplatsen till sina vänner och bekanta. I föregående mätning hade KGK eNPS-värde 18. Målet 2018 var ett värde på minst 20. Hur gick det?

I år bröt vi ut lagret i Enköping och gjorde en separat enkät för dem. Flera av frågorna förra året kändes inte relevanta för medarbetarna i Enköping, plus att vi saknade en del frågor. Jag vill passa på att tacka Handels fackklubb i Enköping för deras engagemang i arbetet med frågorna. Alla vill ju svara på frågor som faktiskt berör en.

Med två separata undersökningar kan vi inte riktigt jämföra siffran 20 från förra året, men jag vill påstå att vi i år hamnar på ett eNPS-värde på 32 när vi slår ihop enkäterna. En bra bit över målet på 20 med andra ord!

Vad gjorde vi under året som gav det här resultatet?

Vi gjorde många bra saker. Några exempel som jag gärna lyfter fram är vårt nya intranät och KGK Co-Drive, ett initiativ där man får följa med en eller ett par kollegor i deras arbetsvardag. Extra roligt för en gammal HR-chef är också att den fråga som får högst snittvärde av alla är "Jag har en bra dialog med min chef". Vi har bra chefer helt enkelt.

Är resultatet någorlunda jämnt fördelat mellan företagets olika funktioner?

Det är väldigt glädjande att eNPS-värdet i Enköping steg från -10 till +29. För övriga KG Knutsson AB steg eNPS från 30 till 36.

Kan du berätta lite om vad företaget gjort under 2018 för att möta medarbetarnas förväntningar på KGK som arbetsgivare?

Under 2018 har vi arbetat vidare med att beskriva våra befattningar. Vi vill koppla utbildningsbehoven till det specifika ansvaret i respektive befattning, vilket gör det nödvändigt att ta fram och underhålla befattningsbeskrivningar på ett enhetligt sätt. Det är ett ambitiöst definitionsarbete som har tagit tid, men vi tror att vi under 2019 kan bära frukterna av arbetet och därmed stödja såväl organisationens som medarbetarens behov av utveckling. I medarbetarenkäten får frågan "Jag har goda möjligheter till kompetensutveckling i min yrkesroll" tyvärr ganska lågt snittvärde, vilket gör att området är prioriterat under 2019.

Vad blir målet för vårt eNPS-värde 2019 och vilka aktiviteter blir viktigast för att få våra medarbetare att må ännu bättre och rekommendera oss som arbetsgivare?

Målet för eNPS i år är 22, en blygsam höjning och egentligen vill vi ju ligga kvar på förra årets utfall 32.. Vi planerar många aktiviteter 2019 för att behålla vårt höga eNPS - kompetensutveckling, friskvård och ny mall för medarbetarsamtal för att nämna några.



Omvärldsanalys till såld produkt/tjänst

Daniel Edvall, CMO

KGK har satt ett mål att rörliga kostnader i relation till täckningsbidrag för sålda produkter och tjänster inte ska överstiga 65% under 2018. Hur gick det?

Resultatet för KPI-rörliga kostnader i relation till täckningsbidrag för sålda produkter och tjänster landade på 67% vilket är en bra förbättring jämfört med 2017 som slutade på 69%.

Under 2018 var det fokus på att öka försäljningen och ta marknadsandelar genom att på olika sätt aktivt bearbeta marknaden. KGK gjorde ett mycket framgångsrikt år och lyckades uppnå en försäljningsökning på drygt 8%.

Vi har ett affärsutvecklingsteam som följer förändringarna i vår omvärld med målsättningen att stärka vår konkurrenskraft. Hur följer vi upp att vi tar vara på vår marknadspotential?

KGK:s affärsutvecklingsteam har under 2018 bidragit med ett nytt givande arbetssätt som har hjälpt verksamheten med en ökad och tydligare omvärldskontroll på nya trender inom branschen. Deras arbete kommer hjälpa oss säkerställa att vi har det produktsortiment och tjänster som vi bedömer att marknaden kommer att efterfråga i framtiden. Vi kommer att ta fram mätbara mål för vår marknadspotential genom att bland annat mäta våra marknadsandelar, men där är affärsutvecklingsteamet bara en del av helheten. De adderar en ytterligare dimension.

Vår business support process är länken mellan IT och verksamheten. Hur bidrar den till att vi fångar upp ärenden och hanterar projekt på rätt sätt?

Under 2018 har vi kommit igång med vår nya förvaltningsmodell som innebär ett tydligare uppdrag för systemägare och systemförvaltare. Med hjälp av vårt nya arbetssätt med Business support har vi styrt upp strukturen med nya initiativ och bättre kontroll över hur vi väljer att göra nya investeringar och satsningar på olika projekt. Detsamma gäller den fortsatta utvecklingen av arbetet med projektkontoret och den projektportfölj som ska prioriteras av ledningsgruppen inom KG Knutsson AB.

Vilket är målet för våra rörliga kostnader/TB1 för 2019 och vad är viktigast för att affärerna ska bli lönsamma?

Målet för 2019 är att ytterligare arbeta fram effektivitetsförbättringar som ska leda till målet på 65% rörliga kostnader. Vi kommer ha ett ännu tydligare fokus på lönsamheten då vi uppskattar att vi får en mer försiktig försäljningsökning. En viktig nyckelfaktor är en ökad kostnadsmedvetenhet hos alla medarbetare i verksamheten. Vi fortsätter att utveckla nya smarta arbetssätt som ska leda till att vi ännu bättre kan stötta våra partners till att göra fler och nya affärer tillsammans med KGK.

Order till leverans

KGK:s målsättning är att minst 96,5% av våra leveranser ska ske på kundernas önskade leveransdatum. Magnus Almgren, logistikchef, hur presterade vi under 2018 när det gäller servicegraden?

Den genomsnittliga servicegraden blev 94,48%. Varuflödesavdelningen har gjort en GAP analys för att identifiera orsakerna till de 5,52 procentenheterna som saknas för att nå 100%. De kom fram till följande orsaker:

► Felmätningar (t.ex. kund önskar leverans på röd dag)	0,57
► Ny artikel (t.ex. när första saldot tar slut innan ny beställning)	0,23
► Ökad efterfrågan (t.ex. artiklar som ökar mer än 20% i volym)	2,61
► Leveransförseningar (från oss eller leverantörer)	2,11

Hur garanterar vi att de produkter vi marknadsför är tillgängliga när ordern läggs och samtidigt att de omsätts i rätt hastighet?

Vi prioriterar hög servicegrad före alla andra mål. Hög servicegrad kräver att hela logistikkedjan fungerar på ett bra sätt. En stor del av vår utmaning är mängden av olika artiklar, kombinerat med att vi har många olika kundtyper och affärsmodeller samt att så många aktörer påverkar flödet.

Några exempel på faktorer som påverkar kvaliteten på logistikkedjan är hur våra affärsenheter hanterar sina artiklar och "första köp", leverantörernas ledtider och leveranskapaciteter, varuflödesavdelningens arbete med prognoser och beställningar, logistikcentrets effektivitet när det gäller in- och utleverans och transportörernas servicegrader.

För att nå 96,5% servicegrad under 2019 ska vi prioritera att:

- Förfina mätningarna med hjälp av M3 – vårt nya affärssystem
- Ta fram bättre prognoser för nya artiklar
- Följa upp våra leverantörsledtider och utmana leverantörerna när vi upptäcker brister

Hur garanterar vi en säker miljö- och arbetsmiljömässig hantering av vårt varuflöde?

Vi ställer krav på våra leverantörer och transportörer både när vi skriver avtal och i vårt löpande samarbete. Internt jobbar vi mycket med kontinuerlig utveckling för att förbättra våra rutiner och vår ergonomi. Lagerledningen sköter mycket själv men företaget hanterar också utvecklingen genom ett logistikutvecklingsmöte en gång i månaden. Vi har dessutom ett gemensamt möte med lagerledning, HR, facket och skyddsombud, vårt så

kallade arbetsplatsutvecklingsmöte. Vår årliga medarbetarenkät ger också värdefulla bidrag till vår utveckling. Vår nya styrmodell och vårt nya affärssystem kommer hjälpa oss att göra ännu mera rätt från början.

Vad har vi gjort för att minska vår miljöpåverkan under 2018?

Vi har framförallt utvecklat vår nya plock- och packlösning som kommer att stå klar i juni 2019. Med den nya lösningen kommer vi att leverera gods till Autoexpertenbutikerna i en returlåda istället för engångsemballage. Lösningen innebär också att vi konsoliderar våra transporter mer, vilket leder till färre transporter. En annan stor fördel med den nya lösningen är att ergonomin för våra team på lagret och hos Autoexpertens blir betydligt bättre.

Vårt lokala distributionscenter i Göteborg i Autoexpertens regi är igång, och ytterligare ett planeras i södra Sverige. Vilka positiva effekter får det för vår koncern?

Fördelarna med lokala distributionscenter är många. Autoexpertenbutiken får ett bredare lager vilket gör att verkstäderna får en bättre servicegrad. Lokala distributionscenter kan också göras tillgängliga för andra kunder som beställer med "viaadress" till Autoexpertenbutiken. Kunderna kan så klart även köpa direkt av Autoexpertenbutiken. På sikt vill vi utveckla att en kund kan köpa från befintligt Autoexpertenlager men ändå få fakturan från KGK. Förutom ökad lokal servicegrad så kommer utveckling av lokala distributionscenter att medföra att vi kan konsolidera våra transporter ännu mera med minskad miljöbelastning som följd och till lägre total fraktkostnad.

Vad blir målet för servicegraden för 2019? Vad blir viktigast i framtidens logistikarbete för att uppnå en högre servicegrad?

Då vi inte nådde ända fram 2018 väljer vi att bibehålla målet 96,5% även under 2019. Våra prioriterade aktiviteter under 2019 är:

- Uppgradering av affärssystemet
- Genomföra ny plock- och packlösning
- Skapa en leverantörsportal avseende artikeldata och varuflöde
- Genomföra koncernlagerfunktion så att alla nordiska kunder kan beställa från alla lager inom koncernen
- Genomföra LDC (lokalt distributions center) i Göteborg och i Malmö så att kunder kan få lokala leveranser med faktura från KGK.
- Säkerställa lagerplats och låg inkurans genom lagerrevidering och inköpsplanering



Ärende till lösning

Lars Frank, KGK:s vice vd

KGK har som mål att minst 80% av våra kunder ska bedöma att vår personal vid behov ger snabba besked. Detta mål kommer att mätas under 2019 när vi går igenom resultatet av kundundersökningen.

Har vi haft några särskilda aktiviteter under 2018 som ger goda förutsättningar för att uppnå målet?

Vi har startat upp ett ärendehanteringssystem som ska hjälpa oss att snabbare svara våra kunder på deras viktiga frågor. Vi hoppas att kunderna redan i början av 2019 ska märka förbättringar i servicenivån.

Vi har vidareutbildat våra säljare så att de blivit bättre på att driva sina möten och presentera färdiga affärlösningar. Våra säljare kan idag presentera en helhetslösning för kunderna och deras verksamhet. I den senaste kundundersökningen ser vi att kunderna tycker att vi tillför deras affär mer än tidigare och att vi är bättre än konkurrenterna på det.

Vi har lyssnat på våra kunder och under 2018 påbörjat ett projekt för att effektivisera vår reklimationsprocess. Hur kan förändringen ge nöjdare kunder?

I kundundersökningar har vi fått återkoppling att våra kunder vill att vi hanterar reklamationer snabbare. Under året har vi arbetat

fram en ny process för hantering av reklamationer. Då reklamationer påverkar många led har vi en projektgrupp med representanter från kund till produktchef. Vårt mål är att ta fram en process som effektiviserar hantering av reklamationer i alla led.

Vi har påbörjat test av processen i 5 butiker och vi ser redan att kunderna får svaret snabbare. I framtiden kommer de kunna göra reklamationerna själva och följa flödet. Den nya processen innebär även sänkt miljöbelastning då färre reklamerade produkter skickas tillbaka till vårt logistikcenter i Enköping.

Vad blir målet för 2019 som kopplar till personalens förmåga att ge snabba besked?

Målet från 2018 kvarstår, att 80% av kunderna ska ge minst betyg 6 av 7 för hur vi hanterar kundärenden.

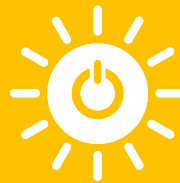
**3 GOD HÄLSA OCH
VÄLBEFINNANDE**



5 JÄMSTÄLLDHET



**7 HÅLLBAR ENERGI
FÖR ALLA**



**8 ANSTÄNDIGA
ARBETSVILLKOR
OCH EKONOMISK
TILLVÄXT**



Genom dialog skapar vi värde

KGK:s ambition är att våra affärer ska gynna alla inblandade parter. Vi tror att det är så vi skapar de långsiktiga relationerna som vi eftersträvar i vår verksamhet. Det gäller relationen till alla våra intressenter men främst våra kunder, medarbetare, leverantörer och vår ägare, alltså våra primära intressenter. Därför är det också viktigt att vi har förmåga att anpassa vår verksamhet för att möta intressenternas ändrade behov och krav. Vår vision, att vara bäst på lösningar för fordonsbranschen, bygger på dialogen mellan oss och våra intressenter.

Det finns risker inom hållbarhetsområdet som uppkommer genom vår verksamhet, men vi möjliggör också förbättringar på många områden genom våra affärer. Vi har identifierat att våra största risker består i produkterna vi säljer och transporterarna av dem. Samtidigt är det genom produkterna, de lösningar och den kundsupport vi levererar, som vi bidrar på hållbarhetsområdet.

Vårt bidrag till att uppfylla målen i Agenda 2030

Vi har bestämt oss för att göra vad vi kan för att bidra till en mer hållbar global utveckling. Därför har vi studerat de 17 hållbarhetsmålen som finns i FN:s Agenda 2030 med tillhörande delmål. Det är främst tre mål som vi ser att vi bidrar till: mål 3, 7 och 12.

Mål 3. Säkerställa hälsosamma liv och främja välbefinnande för alla i alla åldrar, och främst delmål 3.6: Minska antalet dödsfall och skador i vägtrafiken.

När vi tillhandahåller produkter av hög kvalitet och tillbehör som till exempel varningsljus och alkoholås så blir fordonen säkrare att använda. Som en del av vår policy mot alkohol och droger har vi tagit beslut om att installera alkoholåsen som vi säljer i våra egna tjänstebilar. När fordon underhålls och servas ökar också trafiksäkerheten och det förlänger fordonens livslängd. Förebyggande reparationer av tyngre fordon som genomförs i vår ZF serviceverkstad gör att haverier och stillestånd undviks. Det höjer dessutom säkerheten och kvaliteten hos våra kunder och bidrar till nöjdare slutanvändare av olika tjänster i samhället.

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

Målet handlar delvis om energieffektivitet och vi bidrar på flera sätt. Vår tjänst Easyroad underlättar uppföljningen av bränsleförbrukningen i fordon. De parkeringsvärmare vi marknadsför minskar utsläppen av kolväten och partiklar och motorn slits mindre samtidigt som trafiksäkerheten höjs. Vi har genomfört ett arbete med energioptimering och justerat ventilationen i vårt 33 000 m² stora logistikcenter. Vi tillhandahåller också lösningar till elbilsmarknaden genom vår försäljning av laddstolpar och -boxar samt andra tillbehör till elbilar. På så sätt bidrar vi till omställningen att minska beroendet av fossila bränslen. Våra partners inom Autoexperten säkerställer också att de fordon de reparerar fungerar optimalt.

Mål 12. Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster.

KGK:s målsättning är bland annat att verka för hantering av kemikalier som ger mindre miljöpåverkan och att minimera mängden avfall. Sedan lång tid har vi, i samarbete med många av våra leverantörer, arbetat med ett pant- och retursystem av stommar. Bromsok, startmotorer och turboaggregat är några av artiklarna som samlas in i vårt logistikcenter, för att med jämna intervaller transporteras tillbaks till leverantörerna för renovering. Stomhanteringen bidrar på så sätt till ökad återanvändning och minskad nyproduktion av reservdelar. Många begagnade och i många fall renoverade artiklar, till exempel bildelar, säljs genom våra ordinarie säljkanaler och vår målsättning är att öka försäljningen av bildelar från demonterade bilar. Eftersom vi också är en integrerad del av många av våra leverantörers organisationer så får vi kunskap om innovationer inom fordonsindustrin, något som bidrar till hållbar produktion när våra kunder drar nytta av den kunskapen.

**12 HÅLLBAR
KONSUMTION OCH
PRODUKTION**



**13 BEKÄMPA KLIMAT-
FÖRÄNDRINGARNA**



**16 FREDLIGA OCH
INKLUDERANDE
SAMHÄLLEN**



**17 GENOMFÖRANDE
OCH GLOBALT
PARTNERSKAP**



KG Knutsson AB:s prioriterade mål i Agenda 2030

Vi har påbörjat ett projekt som ska leda till att minska mängden emballage i samband med utleveranserna från vårt logistikcenter. Placeringen av packstationerna är en viktig faktor i projektet men även IT-stödet runt leveranserna. Vi har 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. Vi hanterar också köldmedier. De har hög klimatpåverkan om de inte fångas in och destrueras korrekt i samband med reparationer och utbyten av luftkonditioneringssystem. Korrekt hantering är därför en central del av vårt miljöarbete.

Vi ser även att vi kan bidra till följande fem mål i Agenda 2030.

Mål 5. Uppnå jämställdhet och alla kvinnors och flickors egenmakt.

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

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.

Hållbara värden för våra intressenter

För att utveckla hållbarhetsarbetet har vi analyserat våra primära intressenters förväntningar kopplade till hållbarhetsfrågorna. Analysen ligger till grund för några av de policyer och nyckeltal som vi använder för att styra vår verksamhet.

När det gäller sociala aspekter finns det en förväntan att våra arbetsplatser ska vara trygga. Många intressenter ser också respekt för mänskliga rättigheter som en självklarhet och understryker att det är krav från deras sida för att samarbeta med oss. Vissa intressenter uttrycker att de förväntar sig att vi har en uttalad antikorrupsionspolicy och att den ska kommuniceras internt och externt för att undvika alla former av oklarheter. Vi har därför arbetat fram och börjat implementera en intern uppförandekod för vår personal som vi kallar Vårt sätt att vara.

För att möta förväntningarna när det gäller ekonomisk hållbarhet så har vi identifierat behovet av att öka vår effektivitet och att minska kvalitetsbristkostnaderna kopplade till de produkter vi köper in från våra leverantörer. Vi ser därför bland annat över hur vi kan förbättra vår reklameringsprocess.

Vi har också arbetat fram en riskmodell för våra leverantörer för att mer systematiskt kunna bedöma och hjälpa dem inom hållbarhetsområdet. Det arbetet har delvis uppkommit som ett resultat av att våra kunder ställer krav när det gäller till exempel miljö- och arbetsmiljörelaterade frågor. Det är genom dialogen med intressenterna vi förstår hur vi kan skapa värde för dem.



Jan Eriksson, Håkan Knutsson och Johan Regefalk

Strategin för hela företaget

Vi har ställt några frågor till Håkan Knutsson, koncernchef för KGK Holding AB och styrelseordförande i KG Knutsson AB, som är son till grundaren och som har varit verksam i företaget sedan 1974.

Vilket ansvar har du som ägare till KGK och Autoexperten?

Mitt ansvar är att säkerställa att vi hänger med och anpassar oss till marknadens behov. Under vår dryga 70-åriga historia har vi alltid strävat efter att hålla oss i händelsernas centrum och det gäller mer än någonsin i den värld av förändring vi lever i just nu. Mitt ansvar är också att ha rätt ledning som i sin tur skapar en effektiv organisation med duktiga och engagerade medarbetare och som säkerställer att vi har god likviditet.

På vilket sätt blir KGK och Autoexperten mer lönsamma genom ett högre fokus på hållbarhet?

Hållbarhet är ett vitt begrepp. För mig handlar det mycket om att ha effektiva processer som stödjer verksamheten och optimerar kostnader och intäkter. Givetvis med bästa kundnytta för ögonen, tillsammans med ett ansvar för att vår miljöpåverkan blir så liten som möjligt.

Hur ser du på KGK och Autoexpertens framtida affär i den föränderliga värld vi lever i med utmaningar som digitalisering och elbilar?

Omställningen kan gå fort och följer man media kan man nästan tro att omställningen redan skett. Vi vet att delar av vårt produktsortiment av reservdelar kommer att sälja mindre om vi får en större andel elbilar. Av den rullande bilparken i Sverige i dag är antalet rena elbilar under 0,5% vilket gör att vi har en omställningstid och den har vi börjat utnyttja. Stora delar av vårt sortiment är redan i dag aktuellt även till elbilar så som alkollås, däck, belysning, verktyg och produkter för elbilsladdning för att nämna några.

En frukt av digitaliseringen med smarta tjänster kan innebära att våra bilar kommer utnyttjas bättre och rent teoretiskt kan dessa då bli färre. Inget tyder på det än men vi har även med det i beräkningen.

Hur ser du på att tjänster och kundservice blir allt viktigare delar av våra företags totala erbjudande?

Service för våra kunder och logistiktjänster är en av våra största styrkor och det ska det fortsätta att vara. Att paketera och sälja övriga tjänster är delvis nytt för oss men för några år sedan startade vi KGK Solutions som har just den uppgiften. Redan i dag säljer vi ett stort utbud av utbildningar genom KGK Academy samt erbjuder tjänsten fordonsshantering till vagnparks kunder som några exempel.

Vilka faktorer tror du bidrar till den starka kulturen inom KGK och att medarbetarna enligt medarbetarenkäten är så nöjda?

Jag hoppas att den till viss del beror på att vi genom åren tänkt långsiktigt och investerat i medarbetarna och KGK. Affärer ska vara kul! Våra medarbetare har under alla år fått arbeta i frihet men under ansvar. Det ger engagerade medarbetare.

På vilka sätt kan KGK och Autoexperten bidra till positiva förändringar inom vår bransch?

I Sverige är vi en stor aktör och som sådan kan vi påverka andra genom att gå före. Ett exempel på det är Godkänd Bilverkstad. Där är vi ambassadörer. Detta branschinitiativ har som syfte att öka kvaliteten på våra bilverkstäder, vilket vi tycker är jätteviktigt. Vi är också aktiva i branschföreningar i både Sverige och internationellt.

Hållbar leverantörskedja

KG Knutsson AB är i mångt och mycket ett handelshus. I vår leverantörskedja finns både agenturer och leverantörer, men även Kamasa Tools, som vi själva äger. De är alla viktiga för att vi ska uppnå de mål vi har runt kvalitet och kundnöjdhet. Genom dem bidrar vi och hela vår värdekedja till bland annat höjd trafiksäkerhet och att Sveriges industrier producerar optimalt.

Att vara länken mellan en kund och en leverantör och ibland den förlängda armen för en agentur innebär ett stort ansvar. Det räcker inte med att vi säkerställer att vi själva hanterar frågorna kopplade till hållbarhet inom vår egen verksamhet, vi måste också titta bakåt i leverantörskedjan. Vi måste ställa de rätta frågorna till våra leverantörer och bedöma svaren innan vi kan vara säkra på att lagar, förordningar och internationella principer följs och att affärerna som görs bottnar i god affärsetik.

När det gäller vårt kvalitets- och säkerhetsarbete så har vi sedan länge bedömt våra leverantörer utifrån deras förmåga att leverera till oss i enlighet med våra leveransinstruktioner. Det gäller till exempel leverantörer som måste säkerställa att korrekta säkerhetsdatablad finns tillgängliga för oss och våra kunder, och att lagar och förordningar runt förpackningar och transporter följs. Detta syftar till att skydda allmänheten och alla som hanterar till exempel farligt gods.

Vår påverkan

Vi har kartlagt var vår största påverkan finns inom hållbarhetsområdet. Vår slutsats är att den finns i och runt produkterna vi säljer: under vilka förhållanden de tillverkas, vilken energi och vilket resursuttag det kräver, i vilken omfattning leverantörerna arbetar med att göra sina affärsmodeller cirkulära, hur produkterna förpackas och transporteras och många andra faktorer. Det är här vi har sett att vi måste sätta in stor del av våra resurser för att göra mesta möjliga nytta för samhället, i och utanför Sverige gränser.

Vi inser att vi måste ta ansvar för vår påverkan utanför Sverige. Vi vet att när det gäller utsläpp till miljön så stannar de inte vid nationsgränserna. De föroreningar som en gång har släppts ut sprids globalt i naturens kretslopp. Naturtillgångar är inte heller jämnt fördelade mellan länder och det som påverkar ett land positivt kan påverka ett annat land negativt. Lagstiftning ser olika ut från land till land. Ett livscykelperspektiv krävs därför för att förstå den totala miljöpåverkan, riskerna och möjligheterna som är förenade med produkterna som vi säljer.

Det finns olika typer av miljöaspekter. Följderna av en viss tillverkning kan ha negativa effekter på ekosystem och människors hälsa, naturresurser kan utarmas och klimatet påverkas negativt. Samtidigt måste vi säkerställa att det som redan har tillverkats fungerar optimalt och uppnår en lång och hållbar livslängd. Vårt bidrag på det området betraktar vi som positiv miljöpåverkan av vår verksamhet. Vi strävar efter att skapa maximal nytta för våra kunder och partners samt samhället i stort. Vår förmåga att renovera, återanvända och återvinna så mycket vi kan av det som en gång producerats är en nyckel till att vi både hushåller med resurserna i vår värdekedja och till att vi minskar vår branschs negativa miljöpåverkan.

Vår riskmodell

Vårt arbete med att skapa en hållbar leverantörskedja har nyligen börjat, men vi har stora ambitioner. Vi har formulerat en uppförandekod som vi begär att våra leverantörer signerar. Under 2018 arbetade vi dessutom fram vår riskmodell runt leverantörskedjan och vi bedömer riskerna utifrån tre fokusområden: miljö, arbetsmiljö och affärsetik. Vi vill ha dialog med leverantörer av produkter som vi kopplar till risk för att försäkra oss om att risken inte är hög. Syftet med vårt arbete är att säkerställa att vi har en hållbar inköpsprocess. Många av våra leverantörer har ett stort hållbarhetsengagemang och arbetar målmedvetet med leverantörsleden. Andra leverantörer kan vi hjälpa på hållbarhetsområdet.

Alla delar i vår verksamhet påverkas på ett eller annat sätt av vår förmåga att hantera riskerna i leverantörskedjan. Vår strävan är att uppnå en högre effektivitet och kundnöjdhet i kombination med att vi är transparenta runt våra inköp.

Vi är Hella i Sverige

Hellas utveckling av innovativa produkter och processer har gått hand i hand med de nya behov, nya utmaningar och nya värderingar som bilindustrin ständigt ställts inför. Den spännande resan har fört Hella från en liten mekanisk verkstad i tyska Lippstadt till att bli en av världens ledande tillverkare av ljus- och elektronikprodukter till fordon.

KGK är Hellas samarbetspartner i Sverige sedan 1950-talet. Ett fantastiskt exempel, om vi får säga det själva, på hur KGK föredrar att arbeta med långsiktighet.

Förbättrad belysning – förbättrad säkerhet

Hella har en egen kvalitetsnorm som håller originaldelskvalitet. Det krävs när man samarbetar med ledande fordonstillverkare. Hellas produkter utsätts för diverse stresstest för att garantera att de kan hantera stora temperaturskillnader, fukt, vibrationer och damm. Hellas produkter producerar inte några magnetfält som kan störa fordonets elektronik. Allt detta är självklara exempel på hur kvalitet bidrar till lång livslängd.

Företaget ligger långt framme i utvecklingen av LED-belysning, lampor som har många hållbarhetsfördelar med sin långa livslängd, låga energiförbrukning och nya designmöjligheter som bland annat leder till ökad säkerhet. Den beräknade livslängden för LED-lampor är till exempel betydligt längre än för fordonen de är monterade på.

Är man ljusstark måste man vara snäll

KGK marknadsför Hellas produkter i Sverige med hjälp av den påhittade superhjälten Hella Hero. Men Hella Hero är också en effektiv budbärare av kunskap, som när han i sin ljusakademi lär både återförsäljare och kunder om de reglementen tillverkare av fordonsbelysning måste följa.

”Det finns regler som talar om hur starkt man får lysa. Det är faktiskt inte alla som tänker på det, utan de bara lyser för allt de är värda. Hänsynslöst mot omgivningen. Och ibland olagligt.”

Ett enkelt sätt är att introducera de europeiska reglementena ECE-R10 och ECE-R112 som Hella självklart följer. Läs gärna mer i Hellas produktkatalog för 2018-2019!

Helena Torstenson, produktchef. Du kallar samarbetet mellan KGK och Hella för ”kundskap”, vad bygger begreppet på?

I vår roll som Hellas partner får vi den kunskap som våra kunder behöver och efterfrågar när det gäller innovationer och tren-

der inom fordonsindustrin. Hella och våra andra partners får i sin tur tillgång till KGK:s unika distributionsnät och en insyn i vad kunderna efterfrågar. Det är vad vi lite skämtsamt kallar för ”kundskap”, men det är i allra högsta grad en bidragande faktor till vår position på marknaden.

Extraljus, arbetsbelysning och varningsljus är några av Hellas produkter som KGK saluför i Sverige. Hur kan dessa bidra till att minska antalet dödsfall och olyckor på arbetsplatser och i trafiken?

Att bidra till en bättre och säkrare trafik- och arbetsmiljö är och har alltid varit en drivkraft inom Hella. Några exempel på detta är Hella ZeroGlare, en arbetsstrålkastare som med sitt optiska system styr ner ljuset på marken framför fordonet istället för att lysa mötande maskinoperatörer i ögonen, de slipper bli bländade och får en säkrare och behagligare arbetsmiljö. Ett annat exempel är varningsstrålkastarna i VISIOTECH-serien. En belysning som med visuellt mycket effektiv varningssignal på golvet eller marken runt truckar och maskiner varnar andra fordon eller gångtrafikanter.

Ett annat bidrag är naturligtvis att man uppfyller de reglementen som gäller. De finns av en anledning, att göra fordonet och trafiklivet säkrare. Ett extraljus som lyser allt för långt innebär i verkligheten att man måste bländas av alldeles för tidigt och då får man inte den där extra tiden eller bromssträckan som man kan behöva när faran är framme.

Vilka innovationer inom belysningsområdet har Hella på gång, för att uppnå en mer hållbar utveckling?

Hella har länge varit med och drivit utvecklingen framåt. Strålkastare som bländar av automatiskt och reagerar på rörelse är redan här, och man utvecklar sensorer för autonoma bilar. Jag kan nämna ett stort pågående projekt där man tar fram belysning som mäter sin funktion och reparerar sig själv.



Lars "XL" Lundberg, arbetsledare på KGK:s logistikcenter och produktchef för Hella Extraljus Helena Torstenson.



Hellas egen superhjälte Hella Hero.

Godkänd Bilverkstad

– Branschens nya kvalitetsstandard

Godkänd Bilverkstad (GBV) är en ny kvalitetsstandard, framtagen genom ett gemensamt branschinitiativ mellan Motorbranschens Riksförbund och Sveriges Fordonsverkstäders Förening (SFVF). Syftet med GBV är att säkerställa en fackmässig reparation och att verkstaden är ett seriöst företag som uppfyller de lagar och regler som verksamheten omfattas av.

GBV bygger på att verkstaden arbetar aktivt med att säkra upp sitt arbete inom områden som kundtrygghet, kvalitet, hälsa, och miljö. Utgångspunkten är att verkstaden följer den lagstiftning som verksamheten omfattas av, men också tillämpar och följer branschöverenskommelsen med Konsumentverket, den så kallade Verkstadens Reparationsvillkor. För att bli godkänd enligt standarden krävs oannonserade stickprovskontroller av verkstadsmekanikernas arbete, samt en årlig revision av en oberoende tredje part.

Autoexperten står bakom standarden

Godkänd Bilverkstad är en frivillig standard, vilket innebär att det fortfarande kan finnas verkstäder som väljer att stå utanför initiativet. På KGK och Autoexperten välkomnar vi initiativet med öppna armar eftersom vi tror att verkstadsbranschen kan dra nytta av en självreglering.

Lansering av systemstöd

Under våren 2019 kommer Autoexperten att lansera ett systemstöd till alla sina anslutna verkstäder, där man får hjälp med att bygga ett systematiskt ledningssystem med Godkänd Bilverkstad som bas. Systemet är framtaget tillsammans med Imbri AB och är specialutvecklat för just Autoexpertens verkstäder med hjälp av frivilliga pilotverkstäder som bidragit med värdefulla förbättringsförslag på såväl funktioner som hjälpmaterial.

FRÅGOR TILL TOMAS ANDERSSON,
CHEF VERKSTADSKONCEPTET:

På vilket sätt kommer GBV att säkerställa den kvalitet som bilägaren har rätt att kräva?

Godkänd Bilverkstad skiljer sig egentligen inte mycket från de krav vi redan idag har på våra verkstäder inom Autoexperten-kedjan. Standarden behandlar exempelvis åligganden som är lagstadgade för den som driver en verkstad – främst inom områden som hälsa, säkerhet och miljö. Sedan har den också stora likheter med Verkstadens Reparationsvillkor, en branschstandard vi sedan länge följer. Det man kan säga är nytt är att GBV ställer högre krav på att kvalitetsarbetet ska bedrivas systematiskt och vara integrerat i alla delar av verksamheten. För att bli godkända krävs också att verkstäderna blir genomlysta av en oberoende tredje part genom stickprovskontroller och en årlig revision. Det tror vi är viktigt för att våra kunder ska kunna känna sig trygga med att standarden verkligen är en kvalitetsstämpel.

Senast den 31 december 2019 har Autoexperten som mål att alla anslutna verkstäder ska vara godkända enligt GBV – hur realistiskt känner du att det är?

De flesta kraven i GBV ställer vi redan idag på våra verkstäder, nu ska de bara börja arbeta mer systematiskt och målstyrt. På Autoexperten erbjuder vi våra verkstäder flera olika typer av stöd i det arbetet. Det kan både handla om den personliga support vi tillhandahåller genom våra verkstadsutvecklare, men också anpassat arbetsmaterial, utbildningsträffar och inte minst det systemstöd vi släpper under våren och som jag tror kommer hjälpa många av våra verkstäder att gå i mål.

Tror du att lägstanivån på utförda reparationer nu blir högre än tidigare och att genomförd service generellt blir jämnare kvalitetsmässigt?

När det kommer till reparationer så vet vi att Autoexpertenanslutna verkstäder redan idag håller en hög och jämn kvalitetsnivå, så där tror jag inte att vi kommer se någon större skillnad. Istället är det troligtvis de små sakerna i till exempel vårt kundbemötande som kan komma att lyfta oss till en högre nivå. Det kan handla om att alltid skriva ett nyckelkvitto när kunden lämnar in sin bil, vara noga med att anteckna alla eventuella förändringar i avtalat arbete, eller ha en grundlig genomgång av arbetsordern så att kunden känner sig trygg med vilket jobb som är utfört. Vårt mål är att man som kund alltid ska kunna känna igen sig när man lämnar in sin bil till en Autoexpertenverkstad.



FRÅGOR TILL MAGNUS PLAHN, MARKNADSCHEF AUTOEXPERTEN:

Hur tror du att den nya standarden Godkänd Bilverkstad kommer tas emot av konsumenten?

Jag tror att det här är precis vad konsumenterna efterfrågat. Verkstadsbranschen har länge fått reglera sig själv, vilket lett till att vi har en stor andel verkstäder där ute som gör ett fantastiskt bra arbete, men också många som väljer att stå utanför branschöverrenskomna arbetssätt, eller inte ens lever upp till gällande lagkrav. Genom Godkänd Bilverkstad har vi möjlighet att på ett tydligare sätt kommunicera till konsumenten att vi utöver att vi sköter oss arbetar aktivt med att säkra upp vårt arbete på alla plan.

På vilket sätt kommer Autoexperten välja att marknadsföra vad Godkänd Bilverkstad innebär för mig som konsument?

För oss handlar det om att bli bättre på att kommunicera kring vårt arbete inom socialt, miljömässigt och ekonomiskt ansvar. Där kommer Godkänd Bilverkstad in som ett naturligt inslag som vi lyfter gentemot konsumenterna. Med hjälp av GBV kan vi fortsätta att leda arbetet hela vägen ut till de anslutna verkstäderna. GBV är bara en del av arbetet inom Autoexpertens koncept. Vi bedriver sedan tidigare ett strategiskt hållbarhetsarbete och är på koncernnivå certifierade för både miljö (ISO 14001) och kvalitet (ISO 9001).

Varför är det så viktigt för Autoexperten att kommunicera kring de här frågorna?

Den största vinsten är såklart att vi kan visa att vi tar vårt kvalitets- och hållbarhetsarbete på allvar och följer de riktlinjer som branschen gemensamt sätter upp. Och med det så stärker vi också Autoexpertens varumärke. Dagens konsument är mer medveten och ställer betydligt högre krav än vad man gjort tidigare. Genom att bli bättre på att kommunicera ut hur vi ständigt arbetar för att förbättra oss inom de här områdena kan kunden känna ytterligare trygghet i att välja just Autoexperten.

”En verkstad som ser möjligheten med kravspecifikationen Godkänd Bilverkstad, visar inte bara att företaget tar kvalitet och arbetsmiljö på allvar, den visar också sina kunder nya som gamla att trygghet, fackmässighet och överenskommelser är några av alla detaljer de har investerat i. Som bonus får verkstaden bättre ordning och lönsamhet.”

Joachim Due-Boje, Ansvar Servicemarknad/Manager
After Sales Motorbranschens Riksförbund

”Godkänd Bilverkstad bidrar till bättre arbetsmiljö hos verkstadens medarbetare och genom att ha koll på miljöhanteringen bidrar verkstaden till en bättre miljö för alla, samtidigt som onödiga och höga sanktionsavgifter från tillsynsmyndigheter undviks.”

Bo Ericsson, VD/CEO Sveriges Fordonsverkstäders Förening



Du är säker med oss

Sedan 2004 har KGK sålt och marknadsfört Drägers alkolås och alkotestare. Och lika länge har vi gemensamt jobbat för säkrare resor, både i jobbet och privat. Det har vi gjort genom att försöka påverka debatten och de politiska besluten. Genom att inte nöja oss.

Drägers alkotestare och alkolås är marknadsledande för att de klarar högre krav än vad lagar och förordningar kräver. Tyska Dräger är en av världens största tillverkare av säkerhetsprodukter. De utvecklar sina alkolås och alkotestare bland annat i samarbete med tongivande biltillverkare. KGK har hjälpt den svenska fordonsbranschen med lösningar i över 70 år.

Probably the safest brewery in the world

Under samlingsnamnet Together Towards ZERO har Sveriges ledande bryggeri, Carlsberg, beslutat sig för att ta ett större ansvar runt sitt hållbarhetsarbete.

När det kommer till ansvarsfull konsumtion är ambitionen formulerad som ZERO irresponsible drinking, vilket innebär 100 % tillgänglighet av alkoholfri öl, 100 % information om ansvarsfull konsumtion på förpackningar och genom ansvarsfulla varumärkesaktiveringar samt partnerskap med till exempel Nattvandring.nu och Dräger.

Partnerskapet med Dräger inleddes redan 2009 då Carlsberg Sverige tog ett beslut om att inte bara lastbilar, utan även alla företagsbilar, ska ha alkolås. Ett åtagande som står fast, och som Dräger idag förvaltar med stolthet.

– Vi värnar om att våra drycker ska avnjutas ansvarsfullt, och vi är väl medvetna om att alkoholhaltiga drycker inte är som vilken vara som helst. Vi har därför ett ansvar för både hur vi själva agerar i alkoholfrågan och hur våra drycker hanteras i kommande led. Att alla våra företagsbilar, från den stora fjärrlastbilen till säljarens bil, har alkolås är ett sätt för oss att preventivt demonstrera detta, säger Henric Byström, kommunikationschef Carlsberg Sverige.

Säkerhet hos KGK

Som en del av vårt systematiska arbetsmiljöarbete infördes alkohol- och drogtester vid KGK logistik i början av året och i slutet av året genomgick hela KGK samma förändring. Samtliga tjänstebilar kommer att ha alkolås från och med nu och för våra budbilschaufförer kommer alkotestare användas.

– Vi hoppas förstås att alkolås och alkohol- och drogtester ska bidra till en säker arbetsplats och trygg arbetsmiljö för oss alla. Och vi tycker att det är viktigt att leva som vi lär; kör Carlsberg och andra av våra kunder med Dräger är det självklart att vi också ska göra det, säger KGK:s personalchef Claes Carlberg.



Lagervärdering i ett handelsföretag

KGK eftersträvar, som de flesta företag som distribuerar varor, hög lageromsättningshastighet. Samtidigt stoltserar vi gärna med vårt breda sortiment. Varulagret kan därmed bli en problematisk post i balansräkningen. En del av de varor vi säljer varierar över säsong. Utöver att lagret binder kapital är vissa varor inkuranskänsliga och blir snabbt omoderna, vilket ger kort ekonomisk livslängd med kassering som följd om det inte längre finns någon köpare av dem. Ibland är det regelverket runt varans förpackning eller märkning som ändras, vilket gör att den inte längre kan säljas i sin gamla förpackning. För att undvika kassering finns enkla principer som till exempel först in först ut, att alltid sälja den äldsta först, men hur arbetar vi med det mer proaktiva arbetet som efterfrågeprognoser?

Sortimentets bredd bestäms av produktcheferna i våra affärsenheter, där kompetensen finns, berättar KGK:s varuflödeschef Niklas Nordén. De får information från marknaden, leverantörer eller via externa kataloger om vilka delar som behöver läggas upp. Första beställningskvantitet bestäms utifrån analyser av bilparken på våra verksamma marknader. Här har vi ett internt framtage verktyg som hjälper oss att göra analysen. Vår andel av marknaden sätts i relation till marknaden som helhet och vi använder en förbrukningsmodell med schabloner när vi bedömer affärspotentialen. Försäljningsstatistiken är också viktig grunddata för att skapa pålitliga efterfrågeprognoser.

Det verkliga värdet på varorna som vi har i vårt lager bygger på den beräknade framtida nyttan av dem och det värdet skiljer sig ofta från varornas anskaffningsvärde. Enligt lagkraven ska lägsta värdets princip användas vid värdering, alltså priset vid en tänkt försäljning vid tidpunkten för värdering. Vi har förbättrat vår rutin runt lagerrevidering, berätta!

Vi har implementerat en nedskrivningsmodell som bygger på varans ålder i kombination med dess omsättningshastighet.

Målet med modellen är att arbeta proaktivt på ett tidigt stadium för att bibehålla eller i bästa fall öka försäljningstakten och undvika att varan minskar i försäljningstakt och till slut blir osäljbar. Vi har även lagt ett tak när det gäller varulagrets skrotvärde som bygger på ett samband med restvärdet efter nedskrivningarna. Det gör att vi måste arbeta förebyggande för att uppnå det målet.

Vi står i skrivande stund inför en uppgradering av vårt affärssystem. Kommer uppgraderingen att ge oss bättre analysverktyg än tidigare för att så långt det är möjligt undvika inkurans?

Det är inte uppgraderingen i sig som gör den stora skillnaden utan det förbättrade samarbetet inom koncernen, som en följd av uppgraderingen. Uppgraderingen kommer att medföra en förändrad organisation på många områden. Genom att lära oss mer om hur olika funktioner arbetar idag har vi lyckats forma nya arbetssätt inom funktionerna men också mellan funktioner. Vi får också ett bredare sortiment utan att höja lagernivåerna, när vi efter uppgraderingen får inblick i samtliga koncernbolags lagerstatus. Det bör i en förlängning kunna leda till att vi kan hålla lägre lagernivåer än vi gör idag. Vi bedömer också att styrkan i att kunna utnyttja varandras lager på sikt kommer att leda till högre kundnöjdhet.

Vad är det viktigaste vi måste göra för att säkerställa att vårt produktsortiment och våra lagernivåer möter efterfrågan i framtiden?

Samarbeten och transparens är a och o. En större öppenhet leder till mer optimala tillverkningsnivåer, lagernivåer som motsvarar efterfrågan bättre och högre effektivitet i alla led. I förlängningen minimerar vi inkurans, och vi, våra partners och miljön blir alla vinnare. Samverkan är nyckeln till att spara resurser och det ger en mer hållbar produktion och distribution av både varor och tjänster.



Kemdb

En proaktiv satsning som KGK har gjort inom hållbarhetsområdet är att medverka till skapandet av Kemikaliedatabasen Sverige AB, Kemdb.

DAN LARSSON, GRUNDARE AV
KEMIKALIEDATABASEN SVERIGE AB

Varför startade du företaget?

Ursprungligen startade det med en idé för att effektivisera den tidsödande administrationen av säkerhetsdatablad. Vi behövde också ett bättre sätt att överblicka vilka produkter som behövde uppdaterade säkerhetsdatablad.

Men efter att testat några lösningar för detta insåg jag att det finns en stor potential för att skapa något helt nytt. Om vi som leverantörer behöver skapa ett kemikalieregister för alla våra kemiska produkter - så varför erbjuder vi inte den informationen till våra kunder så att det blir enklare och effektivare att välja produkter från KG Knutsson AB? Den potentiella resursbesparingen är mycket stor med tusentals kunder som alla behöver skapa sina egna kemikalieregister.

Med tiden uppskattar jag mer och mer känslan av att vi faktiskt gör positiv skillnad i verkligheten, att vi hjälper arbetsgivare att skapa säkrare arbetsplatser genom att informera bättre om farliga kemiska produkter. Många av de produkter vi säljer har farliga egenskaper och det gör mig stolt att tillsammans med KGK arbeta för att minimera riskerna för våra kunder och medmänniskor. Ingen annan leverantör tar ett sådant ansvar idag.

Kemikalielagstiftningen syftar till att minimera risker kopplade till hälsa, säkerhet och miljö. På vilket sätt underlättar Kemdb för KGK och andra företag så att vi kan uppfylla de krav som ställs på våra verksamheter?

Jag brukar tänka på Kemdb som ett kommunikationsverktyg där vår målsättning är att förpacka informationen om produkternas farliga egenskaper på ett sätt som ger slutanvändarna bästa förutsättningar att ta till sig den, skapa säkrare arbetsplatser och samtidigt spara resurser.

Primärt handlar det alltså om säkerheten för våra medmänniskor. Lagkraven är bra underlag för hur arbetet bör utföras men det är viktigare att ingen skadas än om någon får ett vite.

På vilket sätt skapar Kemdb värde för användarna av de produkter som berörs av Kemikalielagstiftningen?

Vi skapar i grunden ett komplett kemikalieregister för leverantören som uppfyller befintliga regler. Kunderna kan sedan ta del av detta register och skapa ett eget urval av produkter för deras verksamhet.

För att lyckas göra skillnad i verkligheten så behöver vi arbeta för att minimera onödig administration och istället lyfta fram den information som är väsentlig. KGK:s kunder kan med hjälp av Kemdb prioritera de aktiviteter som skapar värde i stället för att lägga tid på onödig administration.

Hur vill du utveckla Kemdb för att i ännu större utsträckning hjälpa hela kedjan från tillverkare till användare att göra hållbara val?

Kortsiktigt skulle jag vilja förbättra viss funktionalitet. Till exempel i arbetet med riskanalyser skulle jag vilja skapa möjligheter att skapa goda exempel på identifierade risker och åtgärder. Visionen är att vi får goda exempel på riskåtgärder som på ett effektivt sätt gör stor positiv skillnad.

Mobilanpassningar som skapar bättre möjligheter att göra visst arbete ute i verksamheterna. Redan idag kan man scanna QR-koder för att på ett enkelt sätt få fram säkerhetsdatabladet som hör till produkten, men jag ser potential till flera andra funktioner som både skulle effektivisera arbetet men också skapa säkrare arbetsplatser.

JOHAN REGEFALK, VD KGK

Kemikalier påverkar vår miljö och människors hälsa. Vi har därför hårda lagkrav när det gäller säkerheten runt dem. Vilken nytta har KGK av företaget Kemikaliedatabasen och dess tjänst när det gäller att hantera riskerna med vår verksamhet?

Vår grundläggande ambition är att vi vill hjälpa våra kunder att ha en bra arbetsmiljö. Mekaniker är i sin yrkesroll tvungna att arbeta med farliga substanser, Kemdb är en tjänst som gör det lätt att veta vad som gäller runt hanteringen. Och det är ett sätt att

snabbt ta reda på vad som gäller om olyckan är framme. Grunden är att vi vill värna om vår personal och våra kunder.

I vår verksamhet så berörs både produktsortimentet och arbetsmiljön av olika regelverk. Har vår hantering effektiviserats sedan vi började använda oss av databasen?

Svar ja. Kemikaliedatabasens grundare Dan Larsson har en vision om en bättre arbetsmiljö, och systemet bygger på ett utifrån och in-tänk. Tillverkarna har direktkontakt med databasen och vi kan snabbt ha aktuell data. Men det är i första hand ett verktyg för användaren, inte för tillverkaren.

Vi tillhandahåller också Kemdb till våra partners som en service. Vad får du för reaktioner på det?

Jag har fått mycket goda reaktioner. Ett exempel från alldeles nyligen är en verkstad i Vislanda som fick oannonserat besök av miljöinspektörer från kommunen. Då var Kemdb en oerhörd tillgång för dem. Utan verktyget hade de förmodligen delvis famlat i mörkret.

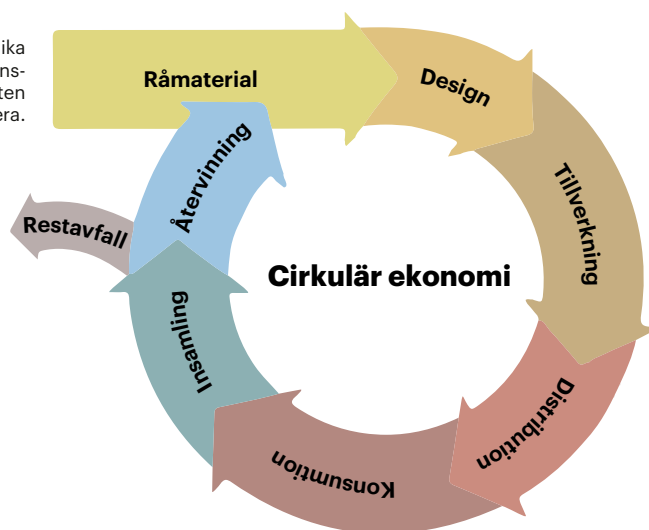
Vi har också kunder med erfarenhet av konkurrenternas alternativ till Kemdb som snabbt blivit riktiga ambassadörer för tjänsten.

Ser du förutsättningar för KGK att bli mer proaktiva med kemikaliearbetet i framtiden med hjälp av Kemdb?

Absolut, med hjälp av Kemdb höjs kunskapsnivån både inom KGK och hos våra partners. Vi håller utbildningar för våra produktchefer och affärsområdesansvariga just för att lära dem att vara proaktiva. Kemdb är en konkurrensfördel för KGK om vi kan hjälpa till med detta. En verkstadschef vill kunna se sina mekaniker i ögonen och veta att han erbjuder de säkraste och bästa produkterna med så lite farligt innehåll som möjligt. Hållbarhet är på allas läppar.

Det pågår samtidigt en intern resa. Vi kan få frågor om varför vi är mer noggranna än kollegorna i branschen. Om en produkt är cancerframkallande kanske mindre ansvarstagande aktörer faktiskt undviker att nämna det, men det vill och måste vi göra. Även om vi säljer mindre. Vi vill vara kunniga, pålitliga och öppna och väljer därför långsiktighet framför snabba vinster.

En produkts livscykel uppdelad i sju olika faser, KGK verkar framför allt inom distributions- och insamlingsfaserna medan Autoexperten verkar inom konsumtion/repamera.



Pantsystem förenar ekonomi och miljö

Som ett led i arbetet med cirkulära affärsmodeller har KGK under 2018 kartlagt delar av pantsystemet med stommar, en typ av hantering som länge varit en del av reservdelsbranschen. Målet är att återanvända slitstarka, centrala delar av produkter (stommar) som genom renovering kan återfå samma funktionalitet som en ny produkt men säljas till ett lägre pris.

Fredrik Hansson, produktchef för KGK reservdelar förklarar:

”I grund och botten har det varit en effektivitets- och kostnadsfråga för reservdelsbranschen. Till exempel finns det idag mellan 3 000 och 4 000 typer av bromsok på den svenska marknaden – då är det en stor fördel att ta tillbaka stommen gentemot att tillverka nya delar.”

Stommar finns till en mängd produkter på marknaden, utöver bromsok används pantsystem för bland annat startmotorer, generatorer och köldmedia. Samtidigt som det är en ekonomiskt fördelaktig hantering sparas resurser i form av energi och råvara när materialflödet hålls närmare kunden och renoverade stommar ersätter ett behov av nya produkter på marknaden.

Under 2018 togs 29 468 produkter tillbaka via KGK och Autoexperten som en del i leverantörernas stomhantering och pantsystem. KGK betalar i samband med inköp en pantavgift som returneras när stommen kommer tillbaka till leverantörens renoveringsverkstad från kund – via Autoexpertens verkstad och butik och KGK:s logistikcenter i Enköping. Mitt i kedjan mellan leverantör och kund står alltså KGK, som har en mycket viktig uppgift för att hålla pantsystemet igång. ”När en produkt med pant tas in i Autokatalogen krävs viss hantering av vår personal. Vi kontrollerar, lagerhåller och returnerar stommar kontinuerligt under året. Till största delen handlar det om bromsok”, säger Lars ”XL” Lundberg, arbetsledare vid KGK:s logistikcenter i Enköping, och fortsätter ”det är en hel del administrativt arbete men det ger

ett mervärde till både kunder och leverantörer som KGK gärna bidrar med.”

Om inte slitaget under användning är för stort kan stommen till ett bromsok renoveras flera gånger. Idag består merparten av bromsokens stommar av gjutjärn, men det blir allt vanligare med aluminium eftersom fordonsindustrin efterfrågar lättare material. Om en stomme är uttjänt går den alltid till metall-låtervinning, men genom renovering undviks energikrävande nedsmältningsprocesser. Mattias Dixner, Area Manager Nordics vid Brembo som tillverkar bromsok tycker att stomhanteringen fungerar mycket bra: ”Mekanikerna är vana vid det, marknaden har anpassat sig och systemet fungerar väldigt väl. Tidigare har de ekonomiska aspekterna varit viktiga, men idag blir miljö alltmer en drivkraft till att fortsätta med stomhantering. Ytterligare en aspekt till varför stomhantering behövs är för att tillgången på reservdelar för en gammal bilpark som den svenska inte är självklar. Nyproduktionen täcker inte alla typer av bromsok.”

Trots att det innebär extra administrativt arbete så är stomhanteringen en viktig signal för KGK – att under lång tid ha arbetat med ett pantsystem visar att det går att integrera cirkulära lösningar i affärsmodellen och att aktörer tillsammans kan skapa ekonomiskt och miljömässigt mervärde. Framöver är målet att undersöka möjligheter för ytterligare vinster kopplat till återanvändning av olika produkter, både inom och utanför leverantörernas pantsystem.

Facket fixade egen busslinje

Tre stora lager med totalt runt 500 anställda. Men ingen kollektivtrafik till jobbet. Då ryckte facket in och fixade en ny busslinje.

Fackföreningar är mest kända för att förhandla arbetsvillkor med arbetsgivare. Men i Enköping räds Handels inte förhandlingar med kommunen och lokaltrafiken för att underlätta kollegornas arbetsliv. En bit utanför Enköping ligger tre stora handelslager i närheten av varandra, Coop, Martin & Servera och KG Knutsson AB med totalt runt 500 anställda. Men det var inte helt lätt för personalen att ta sig till jobbet på det relativt nya industriområdet med lokaltrafiken.

– Man fick kliva av bussen vid stora vägen och gå 10–15 minuter utan belysning efter vägen för att komma till jobbet. Det är otroligt mycket lastbilar som åker in och ut, säger Tobias Karlsson, klubbordförande på Coops frysterminal.

Gemensam sak

Fackklubbarna på Coop, Martin & Servera och KGK gjorde därför gemensam sak och kontaktade kommunfullmäktige och kollektivtrafikförvaltningen UL.

– UL gick med på busslinjen direkt när vi gick ihop från alla tre lagren. Det byggs dessutom hela tiden där ute, säger Tobias Karlsson.

Många av de anställda på lagren pendlar från Västerås och nu kan de ta tåget till Enköping och den nya linjen 210 ut till lagren.

– Kollegorna tycker att det är skönt att de fått en busslinje, det blir mindre press för dem, och det känns bra att kunna hjälpa till med det, säger Tobias Karlsson.

Busstiderna diskuteras

Det är inte bara kollegorna som är nöjda utan även arbetsgivarna gillar initiativet. Det var ett tag sedan bussen kom till men fortfarande diskuteras busstiderna för att passa lagerarbetarnas scheman bättre.

– Vi har ett nätverk av fackliga på lagren runt omkring som samlas en gång i månaden och pratar om gemensamma frågor. Nu försöker vi få till en trottoar så att det ska bli säkrare för våra medlemmar att gå här i området, säger Peter Lundgren, klubbordförande på KG Knutsson AB:s lager.

De diskuterar också ett övergångsställe vid den stora vägen och att försöka få till sänkt hastighet i området.

Texten ovan publicerades ursprungligen i Handelsnytt. Författare Anni Alm.



Sara Haeger, lagermedarbetare och huvudskyddsombud, hur kom den här processen till?

Vi tog upp det med vårt branschråd, som vi startat tillsammans med bland annat Coop och Martin & Servera. Redan under de första mötena insåg vi att det här med transporter till vårt gemensamma industriområde var ett stort problem. Många medarbetare pendlar från Västerås. Vi fick igång en god dialog med kommunen och sedan gick det ganska snabbt, busslinjen kom igång efter fyra till fem månader. Det känns väldigt kul att kunna påverka.

Hur går det med de andra gemensamma projekten?

Vi har en problematisk vägskorsning på väg in i området, där fordon kör med för hög hastighet. Det har förekommit ett dödsfall med en äldre person som försökte korsa vägen. Vi har bollat idéer med både kommunen och Vägverket. Ett förslag var att bygga en rondell, men det fick vi avslag på eftersom Räddningstjänsten ligger i närheten och behöver ta sig fram snabbt. Nu driver vi att man ska sänka hastigheten, det är 70 km/h på sträckan och finns inga övergångsställen.

Sedan vill vi ha trottoarer, det går tung trafik direkt utanför till exempel KGK:s område, och det finns bara bilväg trots att det förekommer fotgängare. Vi befinner oss i ett expansområde, det byggs fler och fler lager och även bostadshus. Det är dags att agera innan något mer händer.

Medarbetarnas engagemang

För att öka delaktigheten hos vår personal så lanserade KGK i april 2018 en ny mötesplats, vårt nya intranät. Målet är att med hjälp av intressant, viktig och inspirerande information höja kunskapsnivån hos alla medarbetare. Ett hundratal redaktörer har som syfte att sprida bra och aktuell information till kollegorna.

Utöver nyheter så finns en företagskalender med bland annat aktiviteter som mässor och konferenser men även till exempel friskvårdsaktiviteter, så att vi får högt deltagande vid de aktiviteter vi anordnar.

Redaktionsrådet

Vi har tillsatt ett Redaktionsråd vars uppdrag är att säkerställa utvecklingen av nya funktioner, verktyg och länkar till olika dokument. De fångar upp vilka frågor som är aktuella och ser till att intranätet hela tiden förbättras. Rådet fungerar också som ett stöd för våra redaktörer. Målet är att hålla intranätet levande. Det nya intranätet innehåller också vår styrmodell där vi beskriver våra processer och hur vi arbetar för att uppnå våra mål. Det är utan tvekan en av våra huvudkanaler för intern kommunikation

och en förutsättning för att vi kan arbeta effektivt. För att få en rivstart vid lanseringen av intranätet så skapade vi en introduktionsfilm som publicerades som en nyhet. Vi beskriver också nya funktioner på intranätet genom att publicera dem som nyheter.

Vårt sätt att vara

En annan viktig funktion är att vår interna uppförandekod, "Vårt sätt att vara", finns med på intranätet. Med hjälp av den kan våra medarbetare enkelt navigera sig fram till vår policy runt representation och gåvor, kränkande särbehandling, informationssäkerhet, kommunikation och mycket mer. Vi är övertygade om att det är en av framgångsfaktorerna till att vi lever som vi lär. Kort sagt, intranätet skapar värde för oss på många olika sätt och det är ett viktigt verktyg och en förutsättning för en hållbar utveckling.



Redaktionsråd: Jussufo Jallow, Carin Frånberg, Tom Forsell, Karin Båveryd, Saara Terho, Marie Blomberg, Ulrika Keränen och huvudredaktör Pernilla Schnöpf.

Förändringsledning

I KGK:s förändringsarbete uppmuntras alla medarbetare till att lämna bidrag. De inkomna förslagen analyseras och beslutsunderlag tas fram. Beroende på om förslaget innebär en mindre eller större förändring så hanteras det antingen i linjeorganisationen eller som ett projekt.

Calle Rundgren är servicetekniker på vår ZF serviceverkstad, hans kreativa förändringsförslag ledde till både förbättrad arbetsmiljö och ett effektiviserat arbetssätt.

"Jag arbetar med att renovera och serva växellådor på vår serviceverkstad i Sollentuna. Jag är även ute hos våra kunder och hjälper till att diagnostisera och omprogrammera manöversystem och renovera marinväxlar.

I serviceverkstaden provkör vi alltid produkterna som renoveras och servas. En av dessa produkter är växellådor. Tidigare skötte vi växellådans rotation med hjälp av vev och handkraft vilket krävde två personer, en som vevade och en som skötte datorn. Det var påfrestande att sköta veven, eftersom arbetshöjden inte är ergonomisk.

För att arbeta mer effektivt och dessutom undvika slitage på armbågar och ryggar så konstruerade jag ett automatiskt system med en motor som driver den ingående axeln på växellådan. Numera behövs bara en person för att provköra.

Som en parentes kan jag tillägga att motorn till uppfinningen fick jag från vår produktavdelning, en vindrutetorkarmotor av kraftigare slag. Följaktligen blev materialkostnaden noll kronor.



Vi är varandras arbetsmiljö

Vi på KGK:s HR-avdelning vill att alla inom KGK ska vara trygga, friska, trivas och utvecklas. Därför arbetar vi systematiskt med att förbättra vår arbetsmiljö. I detta arbete behöver alla ta ansvar och bidra med eget engagemang. Ytterst är arbetsgivaren ansvarig för arbetsmiljön, men alla måste hjälpas åt inom ramen för det systematiska arbetsmiljöarbetet (SAM) och den organisatoriska och sociala arbetsmiljön (OSA). Vi är varandras arbetsmiljö.

I vår senaste medarbetarundersökning bröt vi ut logistikcentret i Enköping från övriga KGK och gav dem en egen uppsättning frågor. Tanken är att frågorna ska kännas mer relevanta och inte bara vara riktade till tjänstemän.

Inom arbetsmiljöarbetsordet "trivas" ser vi att resultatet genomgående blivit väldigt högt, bland såväl KGK:s tjänstemän, logistikcentret i Enköping och Autoexperten Detaljist (AXD). I medarbetarundersökningen frågar vi hur medarbetarna trivs på jobbet och resultatet är konstant högt och ökande på logistikcentret och inom AXD.

KGK och Autoexperten Detaljist

Inom AXD har satsningen på ledarskapsutbildningen som genomfördes 2017 förbättrat årets resultat på frågorna kring "Min chef". Det som sticker ut är information, tydlighet, återkoppling och att chefen tar tag i konflikter på ett bra sätt. Om chefen engagerar sig i sin personal, så får vi också fler motiverade medarbetare som brinner för sitt jobb.

Under året har både KGK och AXD digitaliserat reseräkningshanteringen genom att gå över till systemet FlexHRM. Det kan verka som en liten förändring, men det har varit ett stort steg för att underlätta hanteringen och minska miljöpåverkan då vi numera slipper skicka kvitton via fysisk postgång.

Efter att bland annat ha byggt ett nytt gym för medarbetarna i Sollentuna har KGK fortsatt med en tydligare satsning på friskvård. Under 2019 innebär satsningen att fler inom KGK och AXD lättare kan nyttja sitt friskvårdsbidrag och vara aktiva både på sin arbetsplats men även på fritiden. I gymmen i både Sollentuna och Enköping hjälps medarbetare åt med att hålla pass för sina kollegor i bland annat yoga.

Några kommentarer som sticker ut från medarbetare om att arbeta på KGK och AXD: "Trygghet att gå till jobbet", "Gemenskap", "Motiverande", "Bra personalpolitik" och "Trevliga kollegor".

Logistikcenter

På vårt logistikcenter i Enköping har vi utfört en rad åtgärder och startat projekt under 2018.

Vi har fortsatt att arbeta med ergonomin. Framförallt har vi kommit igång med vårt projekt "Ny plock och pack". Det kommer att innebära att flera tunga och dessutom riskfyllda moment försvinner helt. Projektet pågår för fullt och vi räknar med att köra igång i juni 2019.

Vi har infört slumpmässiga alkohol- och drogtester och under slutet av året införde vi dem även i övriga verksamheten.

Fokus har ökat på arbetsmiljöarbetet genom att bland annat utöka samarbetet i SAM och OSA med ledningen och skyddsombuden.

Genom en omorganisation fick vi färre arbetsrotationer.

Vi har ökat samarbetet mellan arbetsledning och stationsansvariga genom en ledarskapsutbildning.

Liksom i övriga verksamheten har vi börjat med gemensam frukost på fredagar som företaget står för, och startat upp massage i samarbete med en extern aktör. Vi hade också rekordmånga från logistikcentret som deltog i midnattsloppet.

Vilka effekter har åtgärderna och projekten fått?

Vi har fått en tryggare arbetsplats, ett lugnare klimat och ett härligt flow på logistikcentret. Vi har den lägsta korttidsfrånvaron på många år. Medarbetarna har fått en större delaktighet i olika projekt vilket har gett positiva effekter, bland annat i det tidigare nämnda projektet Ny plock och pack. Vi har också i senaste medarbetarundersökningen gått från -10 till +29 i eNPS.

Vad är viktigt att prioritera under 2019?

Vi kommer att utöka samarbetet med skyddsombuden, och mer aktivt följa upp de tillbudsrapporter som vi får. I och med vår ombyggda plock- och packlösning kommer vi fokusera på effektivisering av våra leveranser.

Vi har haft ett stort gäng som sprungit midnattsloppet under några år. Vi kommer så klart att fortsätta att erbjuda olika friskvårdsalternativ tillsammans med HR Manager Carin Frånberg som arbetar med KGK och AXD:s friskvård. Utmaningen är att vi är utspridda från Malmö i söder till Sundsvall i norr. Men en rolig utmaning som sporrar oss!

Under 2018 har KGK fortsatt med de uppskattade gemensamma fredagsfrukostarna i Sollentuna. I gymmen i både Sollentuna och Enköping hjälps medarbetare åt med att hålla pass för sina kollegor i bland annat yoga.



Säkerhet på logistikcentret

LARS "XL" LUNDBERG,
ARBETSLEDARE PÅ KGK:S LOGISTIKCENTER

KGK logistik har som mål att vara Sveriges bästa arbetsplats inom sitt område. Hur arbetar ni mot det målet?

Vi jobbar kontinuerligt med effektivitet, säkerhet och trivsel. En viktig resurs är våra skyddsombud som är med och riskanalyserar alla projekt. Vi har till exempel en pågående större ombyggnation nu, då är skyddsombuden inblandade hela vägen.

Sedan har vi mycket fokus på ergonomi, för något år sedan tog vi fram en film om hur man lyfter rätt och den visar vi för alla medarbetare, inklusive sommarjobbare.

Ett annat större projekt just nu är att försöka dämpa ljudnivån i vår entresol och den närliggande returavdelningen. Där har vi tagit in konsulter utifrån.

Ni uppmuntrar medarbetarna att vara proaktiva och föreslå förbättringar av logistiken och varuflödet för att bidra till bättre helhetslösningar. Vilket gensvar får ni från personalen?

Vi jobbar mycket på att få in idéer, det fungerar till viss del men vi efterlyser mer interaktion. Just nu ligger det inte mycket i vare sig den digitala eller analoga förslagslådan. Jag upplever att det snarare är den ständigt pågående dialogen som är vägen de flesta medarbetare väljer. De har också möjlighet att direkt påverka genom att delta i de arbetsgrupper vi tar fram som nu med ombyggnaden. Där ingår personalen tillsammans med arbetsledningen och kan tycka till om hur de vill ha det.



Möt Ida – tjejen som älskar hästkrafter

En idé som uppstod i samband med att KGK fick en ny plattform för sitt intranät var att låta medarbetare intervjuar varandra. På så sätt fylls intranätet med organiskt innehåll och de anställda får större insikt i vad kollegor gör på företaget. Ett sätt att undvika ett så kallat "vi och dem-tänk" som lätt uppstår i ett företag av KGK:s storlek. Under 2018 bytte KGK:s Carin Frånberg roll från marknads-koordinator till HR Manager, och hon var i sin tur nyfiken på Ida Arvedal som jobbar som servicetekniker på vår ZF serviceverkstad. Det här är hennes reportage.

Många av oss är nog lite nyfikna på vem den där kollegan är som man hälsar på men inte riktigt känner till. När jag jobbade som marknadskoordinator tog jag tillfället att co-driva - praktisera - på ZF:s serviceverkstad i Sollentuna. Helt ärligt så visste jag inte mycket om verksamheten, trots mina då nio år på KGK. Jag imponerades stort av verksamheten och jobbet som medarbetarna dagligen utför. Extra nyfiken blev jag när Ida anställdes och jag ville veta mer om hur det är att vara tjej och jobba i verkstaden.

Ida säger sig vara en typisk bussnörd som redan som barn drömde om att få köra buss. I dag, 28 år gammal, har hon gått från att vara busschaufför via att jobba som bussmeck till att jobba på ZF-verkstaden och här renovera och reparera olika typer av växellådor. Men det är inte bara tunga fordon som faller Ida i smaken. På fritiden kör och rider hon en travare, ett kallblodssto som heter Nanna, som snart är redo för tävling.

På frågan om vad som är det bästa med KGK svarar Ida snabbt.

– Det är såklart att jag trivs med kollegorna och har en bra chef. Här får man vara sig själv, ta plats och synas. I vår arbetsgrupp är vi alla olika och det är bra. Man får vara den man är och ingen ser det som ett problem att jag är tjej här på KGK, något jag upplevt på tidigare arbetsplatser. Jobbet är bitvis tungt men det finns så mycket bra hjälpmedel, till exempel lyftar, som gör att jobbet funkar lika bra oavsett om man är kille eller tjej.

– Sen är det ett utmanande jobb, vilket jag gillar. I september åkte jag på en utbildnings- och certifieringsresa till Tyskland där jag lärde mig en massa nytt.

– Det många inom KGK kanske inte känner till om ZF-verkstaden är att vi inte bara renoverar utan också jobbar mycket förebyg-

gande. Ett exempel på det är ett projekt som vi just avslutat med en operatör i kollektivtrafiken. Där valde kunden att köpa två av våra utbyteslådor och därefter skickade de oss växellådor som alla hade gått över 100 000 mil men som ännu inte gått sönder. Vi kunde gå igenom växellådorna och byta delar som var på väg att slitas ut. På så sätt slapp operatören haverier med utslitna växellådor och behövde inte ha trasiga bussar stående. Totalt renoverade vi omkring 70 bussar. En bra affär för oss båda och en hållbar lösning för miljön.

– Man glömmer lätt hur stora ZF är, vi är rikstäckande och finns överallt. Vi tar hand om alla typer av tunga fordon, allt från traktorer, båtar och stora tunga kranbilar men även mindre bussar. Och nu har vi börjat fått in en del elmotorer.

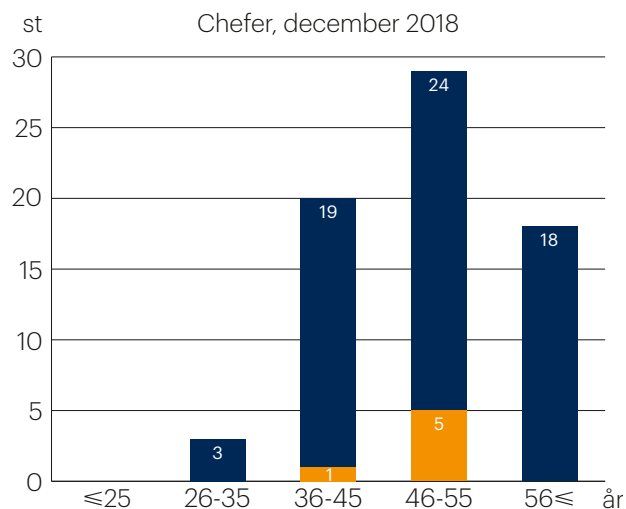
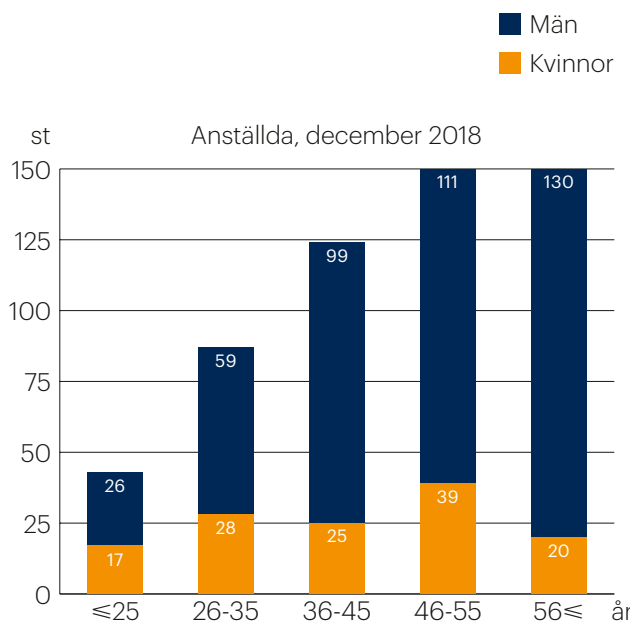
Vem vet, kanske kommer det att bli fler elmotorer på sikt, men Ida förutspår att dieselmotorerna för just den tunga sidan kommer att leva kvar ett bra tag till. Dessa motorer har blivit miljövänligare och elmotorer har svårt att konkurrera när det gäller batteritid och räckvidd. Men det är en spännande framtid som hon absolut vill fortsätta att skruva på.

I min nuvarande roll på HR-avdelningen känns det härligt att höra att vi lever som vi lär här på KGK. Det pågår ett arbetsmiljöarbete där vi hela tiden jobbar med förbättringar för att skapa en arbetsplats där vi alla ska trivas och där vi ska se våra olikheter som styrkor. Vi lyfter frågan hur vi ska vara mot varandra i både policyer, handlingsplaner och i Vårt sätt att vara, men i slutändan handlar det om hur alla vi medarbetare väljer att vara mot varandra varje dag. Det visar sig att ZF-verkstaden jobbar hållbart även på andra sätt än bara genom renovering.



Personaldemografi

Våra arbetsplatser ska kännetecknas av öppenhet, där alla accepteras oavsett kön, ålder, etnisk eller social bakgrund, funktionsnedsättningar eller andra faktorer som inte har med faktisk kompetens eller engagemang att göra. Vi tror att mångfald gynnar vår konkurrenskraft och bidrar till ett bättre resultat. Kvinnor och män ska ha lika möjligheter till anställning, utbildning och utveckling i arbetet och yrkesliv och föräldraskap ska kunna förenas.



Index

I arbetet med vår hållbarhetsredovisning har vi tagit stöd av GRI:s, Global Reporting Initiatives, 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	34
Bolag som omfattas av redovisningen		2
Huvudsakliga varumärken, produkter och/eller tjänster		2, 7
Huvudkontorets lokalisering	Sollentuna	2, 34
Länder i vilka organisationen är verksam	Sverige och Norge	34
Marknader som organisationen är verksam på		2, 6-8
Antal produkter	546 000	34
Organisationens leverantörskedja	443 leverantörer. Huvudsakligen kommer produkterna från fordonsbranschen med tillverkning över hela världen, främst i Europa, Asien och Nordamerika.	34
Externa principer eller andra initiativ som organisationen stödjer	KG Knutsson AB är medlemmar i 2030-sekretariatet och NMC: Nätverket för Hållbart Näringsliv. Malin Möller är verksamhetsrevisor för NMC. Autoexperten Detaljist AB medverkar i initiativet Godkänd Bilverkstad.	3, 5, 16, 20-21, 34
Medlemskap i branschorganisationer	Hydraulik och Pneumatikföreningen, ATR International AG, Svensk Handel, Sweboat Service AB, Svenska LCV Föreningen, Maskinleverantörerna, Sveriges Marknadsförbund, Sveriges Fordonsverkstäders Förening, Motorbranschens Riksförbund och Sveriges Bildelsgrossistförening.	20-21, 34
Kommentar från VD		3-4

Beskrivning	Kommentarer	Sida
EKONOMISKT RESULTAT		
Omsättning	KG Knutsson AB 1,6 miljarder SEK. Autoexperten Detaljist i Sverige AB 628 miljoner SEK.	2, 34
INFORMATION OM ANSTÄLLDA		
Antal anställda	554	2, 34
Antal nyanställda under 2018, uppdelat per anställningsformerna fast/prov och vik	67 fast/prov, 7 vik	34
Antal fast- och provanställda som slutat på egen begäran under 2018	53	34
Föräldraledighet	24 kvinnor, 66 män	34
Omfattning av skador samt sjukfrånvaro ¹	51 tillbud varav 20 med personskada som följd. Ett fåtal tillbud genererade kortare sjukfrånvaro. Total sjukfrånvaro 2018 i Sverige: 3,93%; i Norge: 4,48%.	34
Incidenter kopplade till diskriminering och vidtagna åtgärder	Inga incidenter under året	34
Sammansättning av styrelse och ledningsgrupp samt uppdelning av antal kvinnor och män	KG Knutsson AB: 1 kvinna och 9 män. KGK Norge AS: 5 män. Autoexperten Detaljist AB: 2 kvinnor och 3 män.	34
Andel av de totala anställda per kön och per anställdskategori som fick en regelbunden prestations- och karriärutvecklingsbedömning under rapportperioden	KG Knutsson AB: ja 81%, nej 11%, har inte varit anställd 1 år: 8%. Autoexperten Detaljist AB: ja 39%, nej 50%, har inte varit anställd 1 år: 11%. KGK Norge AS: ja 100%. Prestations- och karriärutvecklingsbedömning redovisas inte per kön och anställdskategori.	10, 34

Beskrivning	Kommentarer	Sida
AFFÄRSETIK		
Finansiellt stöd mottaget från offentliga aktörer	Nej	34
Bekräftade korruptionsincidenter och vidtagna åtgärder	Inga incidenter under året	34
Utbildning avseende anti-korruption	Ingen utbildning har genomförts under året	34
Totalt antal och procentandel av affärspartners (leverantörer) som organisationens anti-korruptionspolicy och -procedurer har kommunicerats med.	59% dvs 218 av de totalt 370 ² leverantörer som vi kontaktat har tagit del av och accepterat vår uppförandekod för leverantörer	34
Organisationens värderingar, principer och uppförandekod	Vår uppförandekod "Vårt sätt att vara" kommuniceras internt	6, 15, 28, 32
SOCIAL PÅVERKAN		
Arbetstagarrepresentation i hälso- och skyddskommittéer	Vi har en skyddskommitté i Sollentuna och en för lagret i Enköping. Kommittéerna träffas ca 4 ggr per år vardera. 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.	35
Betydande risker i leverantörskedjan	Riskmodell togs fram under året	15, 17, 35
Händelser med regelbrott när det gäller produkters och tjänsters hälso- eller säkerhetseffekter	Inga incidenter under året	35
Bristar i efterlevnad av regler och / eller frivilliga koder för produkt- och tjänsteinformation och märkning	Inga brister har noterats under året	35
Fall av bristande efterlevnad av regler och / eller frivilliga koder gällande marknadskommunikation, inklusive annonsering, marknadsföring och sponsring	Varken KG Knutsson AB eller Autoexperten Detaljist AB har fått någon anmärkning eller blivit fällda gällande marknadskommunikation, inklusive annonsering, marknadsföring och sponsring under året.	35
Underbyggda klagomål angående brott mot kundens integritet och läckage av kunddata	En incident under året, som efter utvärdering inte bedömdes medföra någon risk för kundernas rättigheter. En intern rapport sammanställdes för framtida referens.	35

Beskrivning	Kommentarer	Sida
MILJÖPÅVERKAN		
Användning av återvunnet material	Under året har 29 468 stomkrediter gjorts via KG Knutsson AB och Autoexperten Detaljist AB. ZF:s serviceverkstad i Sollentuna har genomfört 352 renoveringar.	3, 14, 17, 26, 35
Energianvändning inom organisationen ^a	Under året har verksamheterna förbrukat 3 994 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. Elenergianvändningen är 2 859 MWh. Elenergin är miljömärkt och 100% förnybar. Inget koldioxidutsläpp har därmed uppstått. Värmeenergin totalt är 1 136 MWh och har efter klimatkompensation genererat ett koldioxidutsläpp på 1,7 ton totalt. I en av KG Knutsson AB:s fastigheter används en oljeeldad panna som genererat ett koldioxidutsläpp på 16 ton.	35
Utsläpp av ozonnedbrytande substanser	Ingen köldmedia har behövts fyllas på i våra kylanläggningar eller värmepumpar under året. Försäljning av köldmedium HFC för perioden: R404a = 180 kg, R134a = 31 654 kg	35
Farligt avfall ^a	20 996 kg	35
Icke farligt avfall ^a	347 959 kg	35
Återvinning ^a	368 289 kg	35
Brott mot miljöregler och -lagar	Vi har i vår verksamhet inte drabbats av viten, sanktioner eller dispyter med avseende på miljölagstiftning	35
Leverantörer som granskades utifrån miljökriterier	Riskmodell togs fram under året	17, 35
Direkta utsläpp av växthusgaser ^a	218,6 ton CO2 från våra tjänstefordon	35
Indirekta utsläpp (energi) av växthusgaser ^a	172,5 ton CO2 från våra flygresor. 840,2 ton CO2 från våra inkommande och utgående transporter	35
OM HÅLLBARHETSREDOVISNINGEN		
Redovisningsperiod	2018	1, 35
Datum för publicering av den senaste redovisningen	Tredje redovisningen, 2019-05-06	35
Redovisningscykel	Årligen 1 januari - 31 december	35
Kontaktperson	Malin Möller, malin.moller@kgk.se	35
Policy och tillämpning beträffande externt bestyrkande av hållbarhetsredovisningen	Redovisningen har ej bestyrkts av extern granskare	35
Upplysningar om hållbarhetsstyrningar		3-6, 8, 10, 12-17, 20-26, 28-33

- Ökningen av antal tillbud från 2017 beror på att skyddsombuden utökad omfattningen av tillbudsrapporter och under 2018 inkluderat tillbud även av lindrigare karaktär, till exempel riskobservationer.
- Exklusive våra agenturer
- Exklusive Autoexperten Detaljist AB, då enhetlig rapportering av fjärrvärme, avfallsmängder och växthusgasutsläpp saknas.



Miljömärkt trycksak
1234 5678



Autoexperten POWERED **by KGK**

KG Knutsson AB och Autoexperten Detaljist i Sverige AB • www.kgk.se