

Lyckat första år för Sibylla – hög omsättning i Fagersta: ”Vi är topp tio i kedjan”

Sibylla kan se tillbaka på ett lyckat år i Fagersta. Enligt ägaren Andreas Schenning har restaurangen, efter den rekordartade premiären, haft en omsättning som ligger bland de högsta i kedjan. "Resultatet är något annat, men det är kostnader vi får ta det första året", säger han.

ANNONS

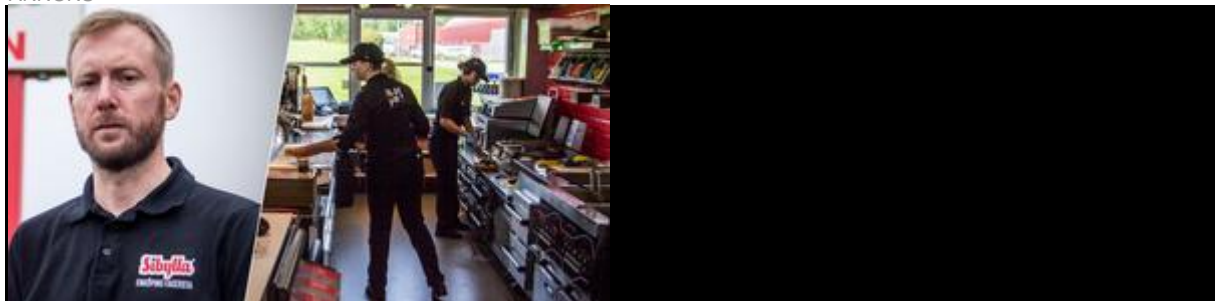


Bild: Rasmus Hammarström

[Anmäl text- och faktafel](#)

[Ett år har passerat sedan Sibylla öppnade i Fagersta](#) som den första snabbmatskedjan på orten. I lugnet före öppning berättar ägaren Andreas Schenning och restaurangchefen Ann-Sofie Eriksson om den röriga, men historiska starten.

– Vi hade rekord för kedjan. Det var ett jävla tryck fram till jul egentligen. En tuff belastning på framförallt personalen som fick jobba mer än förväntat. Det var många nya, deras första jobb efter studenten, och det är klart det blir en omställning att gå från skolan till arbetslivet. Det var den tuffa biten, men annars tycker jag det rullat på bra, säger Andreas Schenning.



"Det är många som är glada och säger att det är bra att vi finns här", säger restaurangchefen Ann-Sofie Eriksson. I dag är det tolv anställda i Fagersta.

Bild: Rasmus Hammarström

Ann-Sofie Eriksson har jobbat på Sibylla sedan premiären i fjol, och i februari blev hon ny restaurangchef.

– Mycket att göra är det alltid. Det är klart att det stundtals har varit stressigt, men det är samtidigt roligt. Jag tycker om när det rör på sig och när det händer grejer, säger hon.

De pratar vidare om påfrestningen i restaurangbranschen, där det lätt kan uppstå en del gästklagomål.

– Ibland kan det nästan bli personliga angrepp mot personalen, det är obehagligt. En ung tjej eller kille som står här och jobbar, de kan bli nervärderade ibland. Det händer, det tror jag sker på alla restauranger, säger Andreas Schenning.

Ibland kan det nästan bli personliga angrepp mot personalen, det är obehagligt



"Det finns ju folk man känner som alltid beställer samma sak", säger restaurangchefen Ann-Sofie Eriksson.

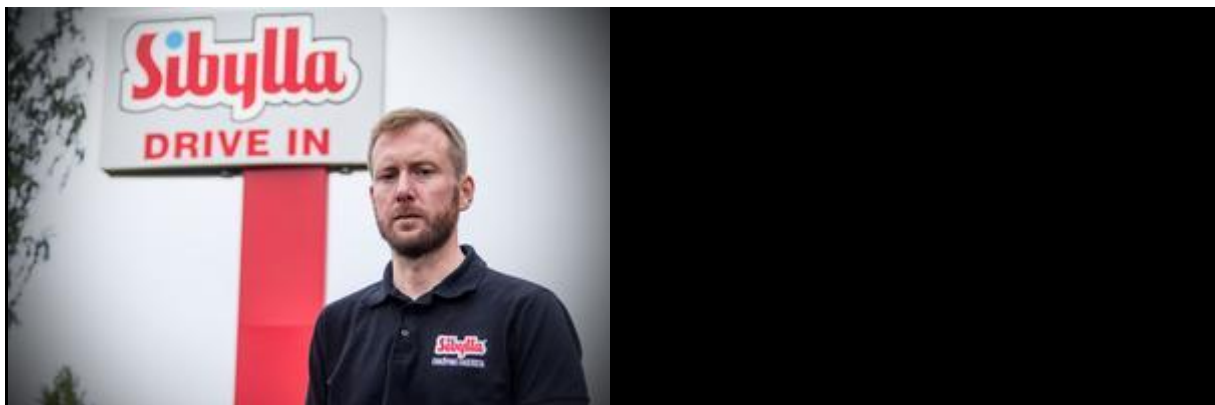
Bild: Rasmus Hammarström

Har ni upplevt några klagomål?

– I början hade vi mycket. Vi har öppnat några restauranger tidigare och det brukar hända i början när det är nytt. Men på senare tid har vi, peppar peppar, inga klagomål alls.

Om vi vänder på det. Jag antar att ni har fått en del stammisar?

– Ja, det är många. Det finns ju folk man känner som alltid beställer samma sak. Det finns bland annat en som alltid kommer in och beställer en Epic, säger Ann-Sofie Eriksson.



"Här är det mer jämn försäljning över veckan, medans restaurangen i Enköping är mer beroende av E18 och 70:an. Det är svårare där att anpassa personalen än här," säger Andreas Schenning om skillnaderna på hans restauranger.

Bild: Rasmus Hammarström

Enligt Andreas Schenning går det också bra för restaurangen, med en hög omsättning.

– Omsättningsmässigt är det jättebra, vi är topp tio i kedjan i landet. Det är positivt, säger han.

– Vi ligger på runt åtta miljoner kronor i omsättning år ett. Resultatet är något annat, det är inte alls lika bra, men det är kostnader vi får ta det första året. Det är utbildning av personal och sådant.

Med andra ord bra inkomster men mycket utgifter?

– Ja, exakt.



"På fredag börjar år två. Utmaningen är att hålla siffrorna uppe och kostnaderna nere, nu måste vi börja tjäna pengar".

Bild: Rasmus Hammarström

Han säger vidare att kedjan generellt har lättare att etablera sig på mindre orter och nämner Hofors och Skåre som exempel.

– Man kommer rakt in i samhället på något vis, för att det inte finns något annat. Man blir lite "local hero", det är också målsättningen. Därför samarbetar vi också med Västanfors och FAIK, säger Andreas Schenning och nämner exempelvis menyn "bandymålet", där fem kronor går till klubben.

Sista frågan. Går det att driva snabbmatskedja i Fagersta?

– Efter år ett, ja.

Efter år två då?

– Det vet jag ju inte, det får framtiden visa. Men ja, det går.