

Som en av landets største restaurantkjeder er rapportbehovet i Dolly Dimple's stort.

– Gode systemer for detaljhandel er en forutsetning, men like viktig er det at ProfitBase kan bransjen vår, sier Arne Larsen Økland, administrerende direktør for Dolly Dimple's.

Dolly Dimple's

## Regnskapstall som ferskvare

– Både når du putter i pizzaen og regnskapstallene må være ferskvare.

Brukes gamle tall kommer tiltakene kanskje fire måneder for sent.

Med restaurantbransjens marginer kan det i verste fall bety kroken på døra, mener Arne Larsen Økland.

Den tidligere fotballspilleren og landslagshelten er i dag administrerende direktør for Dolly Dimple's, en av Norges største restaurantkjeder med rundt 1600 ansatte fordelt på 84 restauranter over hele landet. I snart tre måneder har kjeden brukt ProfitBase for å hente viktige styringsdata fra sine restauranter. Økland forteller om en ny verden etter at systemet kom på plass. Gjennom ProfitBase får kjeden raskt og enkelt de tallene de er så avhengige av, og bidrar dermed direkte til at de kan jobbe langt mer operativt ute i restaurantene.

### Rapporter de ikke tenkte på

Slik var det ikke tidligere minnes Økland. Det var tidkrevende å hente ut data fra det gamle systemet. Systemet var ustabil og i tillegg inneholdt det mye skreddersøm. Dette førte igjen til hyppige og kostbare oppfølginger fra leverandøren. Mest alvorlig var likevel manglende tillit til tallene som kom ut fra systemet.

– Har du ikke 100 prosent tillit til tallene ender du til slutt opp med å kutte ut systemet. En annen faktor var at vi følte leverandøren manglet bransjekompetanse på detaljhandel og dermed forståelse for våre behov, forteller han.

Svaret på selskapets behov fant de i ProfitBase, tvers over gaten for Dolly Dimple's hovedkontor i Sandnes.

Med en rekke store kjeder på kundelisten var ProfitBase godt kjent med restaurantkjedens ønsker.

– I stedet for å spørre, slik de fleste softwareleverandører gjør, "hva ønsker dere?" så sa vi til Dolly Dimple's at "dette kan være en god start for dere". Dermed startet de med en løsning som var full av velprøvet retaillogikk, ferdige rapporter og styringsinformasjon, sier Rune Vatnamot i ProfitBase.

I dag er løsningen til Dolly Dimple's integrert med Navision, kjedens regnskapssystem. Den innebygde retaillogikken som ligger i løsningen gjør bedriftens ansvarlige i stand til å hente ut de rapporter som de måtte ønske, kjøre spennende analyser, benchmarke restaurantene mot hverandre osv.

Med ProfitBase sin erfaring fikk kjeden inn styringsinformasjon fra stor erfaringsbase, eller satt sammen på en slik måte at de fikk frem nye dimensjoner og synsvinkler.

### Tall og atter tall...

Og at det er mange tall å holde styr på i en landsdekkende restaurantkjede er det ingen tvil om. De 84 restaurantene er bundet sammen i et stort nettverk av forskjellige aksjeselskaper, nærmere 40 i antall, hvor hver av disse har flere avdelinger under seg igjen. Eierselskapet som Økland bestyrer



profitbase



profitbase

eier noen av pizzarestaurantene mens andre er franchiserestauranter. Fra alle disse enhetene skal det hentes ut omsetningstall, oversikt over artikkelsalg, varekostnader, leiekostnader, personalkostnader osv. Dette skal igjen brytes ned på times-, dags- og ukesbasis – pr. restaurant, pr. aksjeselskap og på kjeden som helhet.

Disse nøkkeltallene ligger allerede i Navision, men for å kunne hente dem ut måtte Økland tidligere gå inn i hvert enkelt aksjeselskap for deretter å lage rapportene, noe som forståelig nok var en tidkrevende prosess. I dag er rapportene mer eller mindre ferdiglagde og kun gjennom et par tastetrykk kan hovedkontoret hente ut nøyaktige regnskapsrapporter med tall i nåtid. Når dette i tillegg besørges av et fåtall personer på hovedkontoret er de administrative besparelsene betydelige. – Det er egentlig bare fantasien som setter grenser på hva du kan få til, men fremfor alt er nøyaktige regnskapsrapporter alfa omega for å tjene penger i restaurantbransjen, mener Økland.

Systemet har så langt vært i bruk i drøye tre måneder, men Økland er godt fornøyd med de rapportene de har. Likefullt sysler de allerede med tanken på å utvikle ytterligere rapporter og analysemuligheter. – Vi har en litt "vente og se holdning", men det er ikke tvil om at det er aktuelt å se på hvordan vi kan bedre kontrollen med personalkostnadene, en av våre største kostnader. Hvis vi greier å planlegge bemanningen bedre i forhold til etterspørselen i restaurantene kan vi spare store summer. Noe som igjen vil komme kundene til gode, sier Økland.

## "Slaget" står i restauranten

Økland skryter av systemet som han mener er svært logisk oppbygd, og han forteller ivrig om et besøk som de nylig hadde av større engelsk selskap. Også engelskmennene ble imponert over løsningen til restaurantkjeden, både i forhold til grensesnitt og funksjonalitet. – Norge ligger langt fremme i verden på kjededrift og denne retail-løsningen ikke noe unntak. Jeg kan ikke skjønne annet at ProfitBase må ha et stort potensial utenfor landegrensene, forteller Økland.

For at løsningen skal bli enda bedre håper han flere kjeder vil investere i ProfitBase, også hans konkurrenter. Det viktigste for Økland er uansett at løsningen blir videreutviklet – til fordel for alle. Og det skjer best i et fruktbart samarbeid mellom kjedene og ProfitBase.

– ProfitBase sitter på mye kompetanse innen detaljhandel. Suppleres dette så med vår og andre kjeders kompetanse må jo sluttresultatet bli bra! Til syvende og sist er det ute i restaurantene de viktigste slagene står; gjennom gode produkter og førsteklasses service til våre kunder, ikke ved administrativt arbeid på hovedkontoret, konkluderer Økland fornøyd.

I det vi skal forlate Dolly Dimple's må vi til slutt bare spørre den tidligere fotballproffen om hva han er aller mest fornøyd med.

– Det virker, og det virker hver gang, smiler han.

## OM DOLLY DIMPLE'S

**Dolly Dimple's** er en av Norges største restaurantkjeder, med 84 restauranter fordelt over hele landet. Kjeden ble grunnlagt av kyprioten Andreas Hatjoullis i 1986 i Sandnes, hvor også hovedkontoret ligger. I 2006 hadde kjeden en omsetning på 512 millioner kroner og det er omkring 1 600 ansatte. Kjeden administreres av holdingselskapet PAM AS, som har ansvar for produktutvikling, markedsføring, regnskapsføring og drift. Dolly Dimple's kjeden eies av Norgesgruppen Servering, Andreas Hatjoullis og adm. dir. Arne Larsen Økland.