

**Pressmeddelande – december 2013**

**En svensk klassiker siktar högre**

**Nytt arbetssätt ska ge fler gäster och stark tillväxt**

**Sibyllakedjan – den svenska snabbmatsklassikern – siktar nu mot nya offensiva mål. Omsättningen ska öka från dagens 700 mkr till 900 mkr, där ambitionen är att både attrahera fler gäster och etablera nya anläggningar. Det ska uppnås med hjälp av en ny affärsmodell som underlättar etableringar, i kombination med den omfattande modernisering som genomförts de senaste åren.**

* Sibyllakedjan har en del vita fläckar runtom i Sverige och inte minst i flera av tillväxtkommunerna, där vi också behöver vara närvarande för att kunna växa. Genom att arbeta på ett nytt sätt med våra etableringar hoppas vi kunna öka takten och därmed få en högre närvaro på marknaden, säger Niklas Öberg på Global Retail Strategy, som sedan en tid tillbaka ansvarar för Sibyllakedjans etableringsarbete.

**Läge för ny affärsmodell**

Den nya affärsmodellen innebär att Sibyllakedjan vill att externa aktörer står för själva investeringen i tomtmark och byggnad. Den aktuella fastighetsägaren hyr sen ut hela anläggningen till Sibyllakedjans driftsbolag Nordic Fast Food, som i sin tur lägger den löpande driften på en lämplig franchisetagare

* Upplägget är inte unikt på något sätt, men det är en ny modell för Sibyllakedjan. Vår förhoppning är att det här ska kunna lösa upp en del av de knutar som funnits tidigare och som har försvårat nyetableringar.
* Att ha Nordic Fast Food som hyresgäst innebär en stor trygghet och långsiktighet för fastighetsägare och investerare. Hittills har vi fått en väldigt positiv respons när vi varit ute och presenterat Sibyllakedjan och hur vi vill agera på marknaden, säger Niklas.

**Typhus för olika lägen och marknader**

Global Retail Strategy har också tagit initiativ till att utveckla ett nytt typhus, som dels är skalbart i olika storlekar och dels har en mer precis prislapp för respektive storlek. Typhuset har utvecklats i nära samarbete med arkitekt- och inredningsbyrån Formagram samt Säffle Byggkomponenter.

* Det här har vi saknat tidigare och då är det inte så lätt för vare sig investerare, fastighetsägare eller franchisetagare att göra vettiga kalkyler. Nu har vi ett skalbart typhus med en egen profil och design. Samarbetet med Säffle byggkomponenter och Formagram har inneburit att vi får en effektivitet, snabbhet och säkerhet i investeringskostnaden när det avser byggandet av nya restauranger.

Målet för 2014 är att etablera åtta nya Sibyllarestauranger, och Niklas menar att det mesta tyder på att det är ett mål som kommer uppnås. Dessutom pågår det arbete med ytterligare 15-20 lägen, där processen befinner sig i olika faser.

**Mer homogen profil**

Utöver rena nyetableringar händer det saker även på befintliga restauranger. För några år sedan sjösattes projektet SMFA (Sibylla Modern Fastfood Aktör) inom Sibyllakedjan och sedan dess har det gjorts ett systematiskt arbete för att dels höja lägstanivån inom kedjan och dels skapa en mer homogen profil på marknaden. Kraven på franchisetagarna har ökat och många har gjort stora investeringar för att leva upp till den nya Sibyllastandarden. Samtidigt har det etablerats flera nya, moderna restauranger på orter som Västervik, Göteborg, Örebro, Hultsfred, Bollnäs, Sjöbo m fl.

* Bilden av Sibylla är sakta men säkert på väg att förändras och vi märker att många har en helt ny attityd till oss. Ett starkt varumärke i kombination med hög kvalitet och en unik meny, gör att vi definitivt kommer att finnas med i täten på den svenska snabbmatsmarknaden, säger Joakim Carlsson, Sibyllakedjans VD.

**För mer information, kontakta:**Joakim Carlsson, VD Sibyllakedjan Niklas Öberg, Global Retail Strategy

Mobil: 070-623 70 10 Mobil: 0765-47 87 37

joakim.carlsson@sibylla.se niklas@globalretailstrategy.se

**Om Sibylla***Sibylla är ett av Sveriges mest kända och folkkära varumärken, med stolta traditioner ända sedan 1932. Sibyllakedjan – som består av cirka 170 kök från Ystad i söder till Kiruna i norr – är det lite mer personliga alternativet på den svenska snabbmatsmarknaden. Det innebär att vi välkomnar våra gäster med god och nylagad mat med stor valfrihet, serverad i en vänlig och familjär atmosfär. Vår ambition är att ha Sveriges nöjdaste snabbmatsgäster. Sibyllakedjan drivs av Nordic Fast Food AB, som ägs gemensamt av franchisetagarna och Atria Concept AB.* [*www.sibylla.se*](http://www.sibylla.se)