

## **Styresak O 90 / 2017**

### **Drift, prosjekter og prosesser i Sit Kafe**

#### **Innledning**

Serveringsvirksomheten er konkuranseutsatt. Inntjening, aktivitet og lønnsomhet må følges tett hele tiden. På bakgrunn av sviktende omsetning spesielt i september ønsker vi å gi styret et innblikk i hvordan virksomheten følges opp.

#### **Business Review**

Det er i løpet av høsten gjennomført BR på utvalgte enheter.

Agenda med forklaring om kvalitetsmål ble sendt til avdelingene i god tid. De viktigste arbeidet i en slik forretningsgjennomgang ligger i forberedelser gjort av den enkelte avdelingsleder.

#### **Kvalitetsmål**

- Våre enhets ledere skal i møtet oppleve oss som krevende fordi vi ser, forstår, anerkjenner og utfordrer hver enkelt.
- Vi har et sterkt mål og resultat fokus og benytter enhver anledning til å forankre og avstemme disse. Vi skal bidra til riktig forbedringsfokus på hver enkelt enhet.
- Ledelsens engasjement bidrar til tankeklarhet og gode tiltak fordi det er gjort gode analyser og enhetsleder er godt forberedt i forkant av møtet.
- Ledelsen tar medansvar for å finne gode og motiverende løsninger.

#### **Tilbakemelding og læring fra BR**

- Tilbakemelding til de som har deltatt og eventuell relevant info ut til avdelingene
- Tilbakeleser til hver avdeling læringspunkter
- Varierende forretningsforståelse
- Varierende regnskapskunnskap
- Avdelingsmøter gjennomføres med ulik kvalitet
- Det jobbes ulikt ut mot personalet fra lederne, mer helhetlig tilnærming av personaloppfølging er ønskelig
- Forbedringspotensial på hele verdikjeden fra bestilling til ferdig vare
- Varierende kompetansenivå, videre utvikling av avdelingsledere er viktig for å nå våre mål.
- Variasjon i utførelsen av salg. Hvordan bevege oss fra ordremotaker til selgende organisasjon. (På individnivå og produktnivå).

#### **Konklusjon**

- Mye læring, vil videreføres for alle avdelinger for 2018
- BR ga avdelingslederne mye innsikt i egen «bedrift» og organisasjon, spesielt i forarbeidet. Her var den største gevinsten. Selve presentasjonen var krevende for noen og utløste læring.
- For ledergruppen ga BR innsikt og ny kunnskap

#### **Tiltak**

- Følge opp de avdelinger på oppgaver fra referatene i BR
- Markedsarbeid og god gjennomføring av aktiviteter bidrar til å øke omsetning. Lage en plan for storskjerm visning av OL februar 2018 i Hangaren samt fotball VM juni 2018.
- Fortsatt være tydelig på overtidsbruk

- Gjennomføre gode LK 2 og LK3 samlinger 29 og 30 november som er samling nr. 4 av 4 i 2017.
- Fortsette med tiltak for å få ned sykefravær.

### **Navngiving i Sit Kafe**

Sit Kafe ønsker å endre og tydeliggjøre navnebruk på sine serveringssteder. Dagens allmenne begrep kantine gir et signal om et sted som mangler identitet, tydelighet og verdi. Serveringssteder uten egennavn er vanskelig å forklare for andre og vanskelig å bygge gode assosiasjoner rundt. Derfor arbeider vi for å innføre gode navn som benyttes av studenter og navn som beskriver serveringsstedets egenart og identitet.

### **Markedsarbeid**

Sit Kafes markedsgruppe arbeider med regelmessige møter annenhver uke og legger markedsplan med aktiviteter for de kommende månedene. Det jobbes etter de overordnede målene bærekraft, sunn og næringsrik mat, kortreist, hjemmelaget, og omsorg for studentene. Med disse målsettingene som bakteppe har vi delt inn tilbudet i ulike kategorier som hver for seg har definerte hensikter.

- |                                       |                                               |
|---------------------------------------|-----------------------------------------------|
| • Frokost/lunsj                       | Vi passer på deg, vi gjør det enklere for deg |
| • Middag og månedens tema             | Vi passer på deg, vi gjør det enklere for deg |
| • Eksamensklar!                       | Dette klarer du!                              |
| • Anledninger                         | Enhetene markerer relevante anledninger       |
| • Et godt tilbud/fredagskos           | Unn deg noe ekstra/snart helg                 |
| • Enkeltstående produkter på kampanje | Spar penger                                   |

Vi jobber særlig med å gjøre tilbudene relevante for studentene. Godt samarbeid med leverandørene slik at vi finner gode tilbud sammen og oppnår god innkjøpspris.

Den nye markedsressursen følger opp kampanjer ute i serveringsstedene og skal rapportere månedlig på følgende målingsparametere:

- Økt effekt av kampanjer sammenliknet med forrige år: se effektmålilinger i aktivitetsplan
- Økte uttak av bonuser hos leverandørene sammenliknet med forrige år.

Vi følger med de mega mattrender som beveger seg i samfunnet. Noen er aktuelle for vårt marked nå og vi utvikler produkter eller løsninger i tråd med disse. Vedlagt er et dokument med en oversikt over matbransjens 10 største trender i 2017.

Sit Kafe er nå den samskipnad som har størst innkjøpsvolum gjennom SIN samarbeidet. Vi prioriterer vår deltagelse i styrearbeidet og har en styre representant. Det har i løpet av 2017 vært fremforhandlet flere nye avtaler og i november skal nye avtale på kaffe og grønnsaker etableres. Ledergruppen arbeider med slik at Sit's interesser blir ivaretatt på best mulig måte i alle forhandlinger.

### **Prosjekter**

Vi ble i løpet av sommeren ferdig med flere bygg prosjekter. Storkiosk Gløshaugen, DMMH og Kjelhuset (del 1). Det er også prosjektert ferdig et mulighetsstudie for et serveringssted i hovedbygningen. Utvidelse av eksisterende kantine i Ålesund er tegnet opp og priset, vi avventer svar fra NTNU for videre fremdrift. På samme måte er eksisterende kantine i Gjøvik tegnet opp og priset, vi avventer på forespørsel til NTNU om et økonomisk bidrag på denne ombyggingen. ‘

Nytt serveringssted åpner i N-bygget gjøvik 20 januar 2018. Kritisk dato fremdriftsplan er etablert med trening og opplæring samt åpningsrutiner bestemt og beskrevet.

Det er ønske fra Sit Kafe om å bygge om kjøkken på Kjelhuset samt Realfagskantine i 2018. Det er tidligere gitt signaler på at dette vil også vil skje. Endelig beslutning tar NTNU i sin budsjettprosess.

Saksbehandler: Espen Holm

**Tilråding:**

Tatt til orientering

Trondheim, 15. november 2017

Knut Solberg

Vedlegg: Mat trender 2017