

## **"Vi är inte bäst, inte störst, men garanterat roligast"**

*Far och dotter Sundblom* **När kände ni att ni verkligen var på banan första gången?** – Efter ett antal år med några skånska killar så kände vi att det inte går att pumpa in pengar i en rörelse hur som helst. Sommaren 2006 tog vi beslutet att begrava det gamla och starta lite nytt. 17 juli 2006 föddes Clydesdale och vi kände att nu händer något skoj. Clydesdale har gått med vinst från första året och vi visste att detta var rätt redan efter några månader. **Vilken inriktning/filosofi hade ni när ni startade?** – Robin och jag (Thomas) lever generellt efter en enkel princip: att ha roligt. Det är inte så att vi går om kring och skrattar hela tiden, men det skall alltid vara skoj att gå till jobbet. Detta uppnår man enklast genom att hålla en kul röd tråd som i vårt fall är bra produkter från bra producenter. Men det kräver även att våra samarbetspartners är "kul killar", vilket genom åren lett till att vi sagt tack och adjö enbart för att kemin varit dålig. Pengar är bra att ha, men glädje är mycket viktigare. **Har den inriktningen/filosofin förändrats? I så fall hur?** – Näe. Tvärtom. Genom våra framgångar så har vi kunnat renodla våra idéer och jag vågar påstå att vi har branschens absolut mest harmoniska och roligaste gäng, både på kontor och ute på mässor. Sedan tar vi stor stolthet i att alltid vara ärliga och håller en mycket hög moral i alla våra affärskontakter. **Har ni egenproducerade varumärken i er portfölj? Varför?** – Egentligen inte, men ändå bygger det hela på det... Allt startade för att Robin ville ha en importör i Sverige för sitt märke Blackadder. I dag har vi givetvis Blackadder i sortimentet men är bara en liten del av vår försäljning. Vi är mycket rigida med att behandla alla leverantörer lika. **Nämn ett möte i whiskyvärlden (med ex en producent eller annan person) som haft stor betydelse för er.** – Självklart betydde mötet med Robin i mitten 1990-talet mycket då vi på några minuter blev bästa vänner. Men annars är nog bröderna Fred och Stewart Laing de som står högst. Dom har inte bara varumärken som är magiska utan även en klassisk brittisk stil med ett skratt alltid lurande i ena fickan. Stil och skoj! **Producenter byter importör titt som tätt. Hur får man en producent att stanna kvar i ens portfölj?** – Som nämnts tidigare är det för oss viktigt att man trivs ihop som personer. Då kan man diskutera på ett betydligt öppnare plan. Det har hänt att varumärken av någon anledning lämnat oss, men det är inte ovanligt att man kommer tillbaka igen då gräset vanligtvis inte är grönare på andra sidan. **Nämn ett par för- och nackdelar med detaljhandelsmonopolet.** – Monopol gillar vi inte alls. Det ger inte möjlighet att växa så som man själv vill. Men Systembolaget fungerar bra i det stora hela och vi gillar att jobba med Systembolaget. Men vi gillar som sagt inte monopol i grunden. Som gammal Vivo-handlare vet jag att man kan jobba med en huvudaktör och krydda med lite fler vid sidan om. Det kan man inte i Sverige inom alkohol. Sedan har Systembolaget i sig ett sätt att skydda sig som i många fall är mycket tvivelaktiga. Vi vill kunna skicka våra varor direkt till kund, som klassisk postorder, inte via Systembolagets fördyrande sätt. **Det finns ju flera hundra importtillstånd i Sverige. Varför ska man jobba med er?** – Enkelt. Vi har roligast! Vi är inte bäst, inte störst men garanterat roligast. **Vad är viktigast för att lyckas som dryckesimportör: känsla för whisky eller känsla för ekonomi?** – Det beror åter igen på vad man vill. Om man vill tjäna pengar så måste man ha uthållighet över flera år innan det ger vinst. Där är det svårare idag än när vi

började. Men om man som vi vill trivas med det man gör så är det viktigt att ha bra vänner i och runt sin rörelse. Men kunskap om varan man säljer är otroligt viktigt. Annars är man inte trovärdig (moral!).

**Berätta om något ni har på gång inom överskådlig framtid.** - Önskar jag kunde tala om vad som är på väg att hända. Konkurrenten är idag hård och nyheter är bara nyheter en kort tid. Men generellt så satsar vi som vanligt på många provningar och mässor. Vi vill möta våra riktiga kunder. **Vilken whisky ur den egna portföljen är er favorit just nu, och varför?** - Just nu är jag förtjust i snygga fruktiga smaker. Amrut Portonova är riktigt bra och trevlig. Men även en Imperial från Berry Bros & Rudd är värd att drömma sött om. **Importörens namn:** Clydesdale AB **Antal anställda:** 6 st jobbar inom gruppen **Antal varumärken:** Över 100. Det absolut bredaste sortimentet på Systembolaget, alla varuslag inräknade. **Omsättning:** 12 miljoner *Bilden: Far och dotter Sundblom*