

Yvonne Magnusson (-Norling)

Address: Högländsvägen 8a, 183 57 Täby, Sweden
Email: Magnusson.sto@telia.com
Mobile: +46 (0)73 985 32 60

[LinkedIn](#)



Sammanfattning

- 30 års erfarenhet från retail och FMCG.
- 18 år som VD i lokala och internationella verksamheter.
- Framgångsrikt genomfört 4 turn-arounds och lönsam till växt i 6 företag.
- Skapat lönsamhet genom digital transformation i 4 företag.

2023-2024 VD – Indiska 1901 AB

Indiska är en svensk detaljhandelskedja, grundat 1901, med verksamhet i Sverige, Finland och Norge. Indiska finns representerat både online och offline med ett inköpskontor i Indien. Verksamheten omsätter ca 400 MSEK med ca 350 anställda. Bolaget startades om efter konkursen den 7/11 2022. Under min tid, fokuserat på att sätta strukturer och kunderbjudande och skapat en fundamental stabilitet att bygga vidare på. Bolaget kommer halvera sin förlust det första verksamhetsåret från den operativa verksamheten. Helårseffekter det kommande verksamhetsåret.

- Ny affärsmodell definierad till omnikanal
- Satt en strategisk plan med fokus på långsiktig, lönsam tillväxt
- Ökat den kommersiella förmågan i organisationen
 - Sortimentsstrategi med designinriktning för heminredning och mode
 - Definierat marknadsposition och målgrupp
 - Upphandlat butikskoncept och kommunikationskoncept
 - Implementerat den kommersiella processen, både online och offline för att skapa 360°
- Byggt strukturer, både processer och säkerställt lagefterlevnad
 - Strategi för butiks nät där två butiker öppnats i Väla och Frölunda Torg, samt en stängning på Götgatan
 - Översyn av inköpsprocessen för att stärka marginalen
 - Implementerat ERP-system (BC) och påbörjat implementeringen av power BI
 - Ny front-end
- Organisatorisk utveckling
 - Skapat en organisation som är anpassad efter verksamhetens behov
 - Flyttat ansvar till kontoret i Indien och jobbat för en ny producentbas
 - Påbörjat kulturresan i bolaget
- Hållbarhetsstrategi under implementering och säkerställande av CSRD

2020-2023 Interim VD – Insulas verksamheter i Sverige (Marenor och Fiskeriet)

Insulas verksamheter i Sverige omsätter ca 2 miljarder SEK, EBIT ca -40 MSEK, ca 500 anställda. Marknadsledande aktör innanför P/L-produktion med Norden som främsta marknad innanför DVH och F&S med tre produktionsenheter på västkusten. I Stockholm finns verksamheten kring direktförsäljning mot specialgrossister och DVH samt central affär med fokus på färsk fisk till DVH och F&S. I Årsta finns även produktion av konsumentpackad, färsk fisk.

Genomfört ett stort turn-around program i Sverige och under perioden del av koncernledningen i Insula A/S. Marenor AB uppvisar positivt resultat 2021 med en EBIT på +7,2 MSEK, Fiskeriet förväntas visa positivt resultat under 2022

- Avveckling av produktionsenhet, utbyggnad och flytt av produktion Marenor-bolagen
- Avveckling och flytt av produktion i Fiskeriet
- Renodling av den direkta färskfiskaffären
- Gemensam affärs- och driftsmodell, strategi samt implementering av fusion

- 2015 – **CFM AB – Eget bolag med fokus på interim management och management konsult**
 Ledar- och styrelseuppdrag i olika företag:
- Projektledare med uppdrag ägarbolaget Kverva A/S (ägare Insula A/S) att definiera potentialen på den svenska marknaden och definiera omstruktureringen av de svenska verksamheterna. Har också arbetat med den finska marknaden med liknande agenda. Fick sedan i uppdrag att genomföra förändringen som interim VD.
 - Undersökt potentiella möjligheter att utveckla en ny digital kanal för lyxaccessoarer i Norden inklusive extern finansiering genom förvärv och konsolidering av marknaden
 - Bistår Indisk affärskontakt I att etablera ett snusvarumärke i Europa
 - Keynote Speaker i ämnen kring omnikanal, digitaliseringen och att skapa relevant kundresa
 - Workshop med styrelser kring affärsmodellering och digitalisering
- 2018-2020 **Interim VD - Departments & Stores Europe AB (del av RnB)**
DSE AB är den största hyresgästen i lyxvaruhuset NK Stockholm och Göteborg. Intäkter ca 950 MSEK (50% mode, 25% skönhet, 25% lyxaccessoarer), ca 550 anställda
- Stabiliserade kärnverksamheten (DSE AB redovisade ett EBIT på + 15 MSEK i december 2019 (en betydande förbättring jämfört med 2018)
 - Turn-around i e-handelssatsningen Manofakind.se från förlust på -15 MSEK till break-even
 - Förbättrat kassaflöde och kapitalrationalisering
 - Framgångsrika hyresförhandlingar som resulterade i resultatförbättringar
 - Framgångsrika leverantörsförhandlingar förbättrade kassaflödet
 - Etablerade flera nya butikskoncept
 - Samarbetade med NK Företagarförening rörande strategiska frågor
 - Förbättringar av den operativa effektiviteten
 - Omorganisation av försäljningsorganisationen med årlig besparing om 3,5 MSEK
 - Omorganisation på huvudkontoret från funktionstyrd till affärsområden med eget resultatansvar
- 2017–2018 **Managing Director - BTT Sverige/Kesko (K Rauta AB och Onninen AB)**
K Rauta är en byggvaruhandel och Onninen AB VVS- och elgrossist. Oms ca 4 miljarder SEK och ca 1300 anställda
- Utvecklade affärsmodellen för den svenska marknaden för att konsolidera grossist- och detaljhandelsmodellen
 - Bidrog till M&A-aktiviteter rörande den svenska marknaden
 - Lanserade E-handelsplattformen för Onninen AB
- 2016–2017 **VD - Gallerix AB**
Detaljhandel i heminredningsbranschen. Oms ca 100 MSEK, ca 100 anställda. Rapporterade till styrelsen
- Utvecklade strategin för att återta en tydlig marknadsposition med ett kunderbudande i heminredningsbranschen med fokus på väggen
 - Utvecklade e-handeln och omnikanalen
 - Effektiviserade produktionen genom centralisering
- 2011–2016 **VD - Cevera AB**
Detaljhandelsföretag med fokus på hushållsprodukter. Intäkter ca 1 miljarder SEK, ca 500 anställda. Rapporterade till styrelsen.
- Turn-around från -30 MSEK förlust till RR på över +17 MSEK på 4 år med stabil, positiv resultatutveckling.
 - Ledde förändringen från frivillig fackhandel till helintegrerad detaljhandelsmodell
 - Lanserade Ecom och implementerade förutsättningar för omnikanal
 - Förbättrade den operativa effektiviteten genom:
 - Förändrad affärsmodell, marknadsposition, processer, IT-arkitektur, prestationsmodell och kulturell transformation
 - Lanserade supply chain-lösning med centrallager och distribution samt centrala leverantörsförhandlingar
 - Utvecklade egna märkesvaror och koncept
 - Transformerade den övergripande kommersiella strategin för verksamheten
 - Planerade och avyttrade framgångsrikt Cervera AB till Accent Private Equity

2007–2011	Managing Director, Villeroy&Boch Tableware Nordic & Baltics (8 direkt-rapporterande länder) • Omorganiserade verksamheten från en decentraliserad till en centraliserad modell vilket resulterade i minskad komplexitet och OPEX besparingar • Implementerade en ny kommersiell modell för att fokusera på strategisk försäljning • Ekonomiskt resultat: ◦ Försäljningen ökade med 40%. ◦ Resultatförbättring (200%) genom kostnadsbesparingar och högre marginaler • Fokuserade på den egna butikshandeln och e-handel som viktiga distributionskanaler för att bygga livsstilsvarumärket V&B
2003–2007	Affärsområdeschef - Egmont Kärnan AB • Utvecklade försäljningen, marknadsföringen, budgeteringen och förhandlade lukrativa avtal med strategiska, globala partners/gonglomerat samt ledande, lokala kreatörer av immateriella rättigheter • En viktig bidragsgivare till företagets digitala transformation och anpassning till målgrup-pens utveckling. Resulterade i förvärv och samarbeten för divisionen • Lanserade nya tidningskoncept/rättigheter inklusive Rocky Magazine, Manga och Elvis
2001–2003	Egen företagare • Genomförde marknadsanalyser, marknads- och varumärkesstrategier för aktörer inom BtC såsom Semper • Interim VD för reklambyrån MONK
1998–2001	Senior Account Director – Grey Momentum Global • Ex kunder: Findus Nordic, Procter & Gamble Nordic, Nokia Multimediaterminals Global, Boehringer Ingelheim Sweden, Electrolux
1991–1998	Unilever AB • Management Trainee, produktchefsroller, Produktgruppchef Sverige/Danmark, Kategorichef, Marknadschef • Ansvarig för varumärken i urval: VIA, VIM, AXE, Rexona, Pepsodent, Organics, Naturelle, Timotei, Pierre Robert, Milda, Flora, flertalet varumärken inom storhushåll
STYRELSE- UPPDRAG	• DI Close, mötesordförande och coach (2025- • MAIA Universe, Ordförande (2025- • Waynes Coffee Sweden AB, Ordförande (2025- • Bio-Restore, ledamot (2024- • IWF, Ordförande (2024- • IWF, ledamot (2020-2024) • Styrelseledamot, Insula A/S (2020-2023) • Styrelseledamot, Smart Senior (2021-2023) • Senior advisor Fastr (2022-2024) • Senior advisor, IAMRUNBOX (2019-) • Tidigare: Marenor AB/Marenor Varberg AB/Fiskeriet AB/Escamar Seafood OY (Ordförande) NK Företagarförening (ledamot), Marenor AB (ledamot), ImageGroup AB (ledamot), BID (ledamot), Villeory&Boch Norway A/S (Ordförande), Villeroy & Boch A/S Denmark (ledamot), Coach adept Novare leadership academy, Coach adept NK executive club
UTBILD- NING	• Civilekonom, Mittuniversitetet, Sverige • Internationella studier, Bayrieshen Julius-Maximilians-Universität, Tyskland • Masterstudier, University of Warwick • Styrelsecertifiering "Rätt fokus i styrelsearbetet", Styrelseakademien, Sverige • Årliga fortutbildningar inom ledarskap och specifika kompetensområden
SPRÅK	• Svenska – modersmål • Engelska – Flytande • Tyska – goda

