

Speaker 1

Det här är mitt företag, Min historia En podd om att vara företagare i Falun. I den här serien kommer vi att träffa fem stycken olika företagare och idag så träffar vi Ingemar Eberstål som driver Restaurang Banken.

Speaker 2

Ingemar Eberstål. Vem är det egentligen?

Speaker 3

Ingemar Eberstål är en ung 66 åring som har jobbat med restaurang hela sitt liv. Driver nu Banken bar och Brasserie sedan 35 år.

Speaker 2

35 år?

Speaker 3

Varit verksam i Falun sedan 1979. Hösten när jag flyttade hit.

Speaker 2

Ja, din dialekt säger ju någonting annat än dalmål.

Speaker 3

Exakt. Jag är smålänning kombinerat med ett litet samhälle som heter Hestra. Kanske mest känd för sina handskar. Uppvuxen i en företagarfamilj. Pappa farfar var företagare. Pappa tog över med syskon som höll på med textil. En skjortfabrik som fyllde 100 år för något år sedan, men är inte igång idag längre.

Speaker 2

Men du var inte inne på skjortor?

Speaker 3

Nej, inte jag. Men min bror tog över den sen och sålde iväg för några år sedan. Så vi jobbar med företag i hela familjen, så min bror har ett företag. Min syster är företagare. Ja, det ligger lite i generna i blodet.

Speaker 2

Ja men du har fastnat för mat.

Speaker 3

Ja, jag har alltid varit intresserad av och tyckt om mat, men det var nog kanske en slump att jag blev kock. Kanske när jag var ung, var 12:13 år och hade hamnat på sjukhus. Då låg man rätt så länge på sjukhus, på den tiden jag bröt benet.

Speaker 2

Vad var det som hände?

Speaker 3

Jag blev inlagd, gipsad och där träffade jag en kock som pratade så väl om kockyrket.

Speaker 2

Ni låg på samma sal?

Speaker 3

Vi låg på samma sal. Han berättade hur det var så då blev jag lite intresserad. Jag ville gärna lämna hemmet och jag visste jag att en kockutbildning låg i Halmstad, så fick jag flytta hemifrån. Jag tyckte det rätt skönt att klara mig själv. Så då fick man flytta hemifrån när man var 16 år. Ner till Halmstad.

Speaker 2

Det är svårt att tänka sig idag att någon 16-åring flyttar hemifrån.

Speaker 3

Ja, men vi var ju så. Det fanns ju inte så många restaurangutbildningar på den tiden. Det här är på 70-talet. De flesta kom ju utifrån så vi bodde ju i stan i elevhem eller man hyrde lägenhet på stan. En hel del kom från Halmstad, men många mer än 50 % kom utifrån, så det blev ju väldigt trevligt. Jag tyckte det passade mig, det var tempo och kreativt. Man fick se nya saker som händer hela tiden och det gick bra i skolan så vi hade jättekul. Det var en så fantastisk kul period, så att jag har fortsatt kontakt med mina gamla kompisar som gick i skolan och de har fortsatt som kockar, köksmästare och krögare.

Speaker 2

Så är det fortfarande konkurrens eller har det kanske aldrig varit det?

Speaker 3

Det är inte så många kvar som jobbar än. Är nog bara kanske jag som jobbar, de flesta har pensionerat sig.

Speaker 2

Du var så pass ung när du började?

Speaker 3

Var ju 16. Började jobba vid 18 så man gick ju två år på den tiden. Sedan har de flesta nu nått pensionsålder, och någon jobbar kvar lite extra. Och de som har haft eget har väl sålt av.

Speaker 2

Men hur kommer det sig att det blev Falun då efter Halmstad? Det går inte expresståg från Halmstad till Falun?

Speaker 3

Nej då. Jag tycker om att åka skidor så jag jobbade en säsong uppe i Åre och där träffade jag en tjej som var från Falun. När jag var på väg hem från Åre, så tänkte jag att ag svänger väl in i Falun. Åkte förbi och hälsade på så tyckte jag det var väl rätt okej. Sen blev det att jag flyttade upp till den tjejen och sen blev jag kvar.

Speaker 2

Och så blev det?

Speaker 3

Så blev det.

Speaker 2

Det hade kunnat bli någon helt annanstans då. Tänk om du träffat en tjej från Hestra, Eller hon kunde vara från Köpenhamn.

Speaker 3

Ja, när jag flyttade hit så tänkte jag att jag tyckte att Falun kändes inte speciellt kul. Så jag blir nog kanske kvar ett år eller två. Det var inte så lätt att komma in. Det var rätt trögt, segt. Det händer inte så mycket. Men ja, tiden går och man får nya vänner.

Speaker 2

Men är det lika trögt nu då eller känner du att du har Falun värmt upp?

Speaker 3

Ja det har värmt upp mycket. Men de man lärde känna först, det var ju inte falubor, utan det var ju inflyttade till Falun. Så min före detta hustru, hon jobbar på sjukhuset och sjukhuset jobbade det många. Många kom ju utifrån så man fick ju kontakter med folk utifrån. Det var de som sökte kontakt. Det var inte kanske faluborna som sökte kontakt på samma sätt i början.

Speaker 2

De hade inte samma behov kanske?

Speaker 3

De hade ju sina vänner och sina klasskamrater. Det var de som kom utifrån som sökte nya bekanskap. Och sen blev det ju så att det bygger ju på. Sen gifte man sig, skiljer sig, gifte om sig, fick barn och när man får barn så får man nya kontakter med andra.

Speaker 2

Ja men du drog i gång banken i alla fall, hette det banken då?

Speaker 3

Jag flyttade hit så började jag på Grand Hotel. Det var första jobbet i Falun och där var jag i fyra år. Jag var borta och jobbade någon säsong uppe i Åre där jag haft kontakten uppe. Sen efter Grand Hotel så startade vi upp Rådhuskällaren 1984 och där fick jag kontakt med källarmästaren Olle Nilsson som vi fick bra kontakt och vi jobbade ihop. Källaren var en klassisk finkrog på 80 talet. Restaurangmarknaden såg lite annorlunda ut än vad det gör idag och vi sa vi att vi måste ha ett lite enklare ställe. Då började det ju komma kvarterskrogar, enklare krogar och Rådhuskällaren ansågs som finkrog. Dit kunde man bara gå när man skulle äta fint, så vi kände att vi behövde något enklare alternativ och då dök banken upp. Vi hade varit i Paris på en studieresa. Vi upplevde brasserierna i Paris. Jättegod mat ochenkel stämning.

Speaker 2

Alla är välkomna liksom?

Speaker 3

Ja. Det kändes så hade banken lokalen som testmiljö. Det kändes klockrent för ett brasserie. Högt i tak. Marmor. Enkelt. Så det blev rätt givet konceptet och den här enkelheten. Jag tror att det här har varit ett framgångsrecept för banken. Att man kan komma dit ensam eller man kommer dit och firar någonting. Eller ja, det är öppet för alla och alla målgrupper från 20 till 90. Man kan trivas där.

Speaker 2

Restaurangbranschen är ju omtalat tuff och ni har hängt med i 35 år?

Speaker 3

Ja, i 35 år har vi hängt med..

Speaker 2

Det är ganska bra jobbat.

Speaker 3

Ja, men det har varit tufft många gånger, det har inte varit en dans på rosor i 35 år. Vi har haft det jättetufft vissa tider, det vi har haft. Vi hade 90-talskrisen Om man tycker att räntan är hög, nu med 5 % då vi hade 500 %, då är det här en smekning. Så var det ju.

Speaker 2

Vi ska sluta sjäpa oss, tänker du?

Speaker 3

Ja. På den tiden fanns inte de stöden från myndigheter, utan funkade det inte så fick man gå i konkurs. Då var det när det var mer en allmän nedgång liksom. Det var en rätt hög arbetslöshet. Alla branscher gick dåligt på 90-talet. Det var många år sedan. Det var jättetufft. Sen tog det sig i slutet på 90-talet när man gjorde nya reformer, skattereformer och sånt där.

Speaker 2

Blev det enklare att driva?

Speaker 3

Ja, det blev ju enklare att driva hela den där biten. Folk fick mer och mer pengar över när man sänkte skatterna lite så att det blir mer för konsumtion ute och hela den här upplevelsen. Marknaden, att gå ut och äta, njuta och resa vaknar till på 90 talet på ett helt annat sätt än vad det var innan. Säg 70 80-tal då kanske man gick ut och gick ut och dansa kanske. Man gick ju inte ute och åt en vardagslunch eller tog en kväll ute eller bara ta en öl på samma sätt, utan det var ju mer fredag-lördag som gällde. Nu blev ju också restaurangen öppen sju dagar i veckan på ett helt annat sätt på senare år, så marknaden har ändrats otroligt mycket och det ser man ju nu under pandemin. Vilken panik alla fick alltså när man inte fick gå på restaurang. Då förstod man kraften i det här. Får jag inte gå på restaurang och äta? Det var ju liksom det man bekymrade sig mest för, att man inte fick träffa vänner.

Speaker 3

Det finns ju ett behov av att det här mötet liksom att finnas på lokal liksom. Och det är fantastiskt att det. Det ser man ju även nu när det är kris. Men riksbankschefen klagar på att folk fortsätter att gå på restaurang och spendera, så det är viktigt. Än viktigare, den här upplevelsen att träffa människor är jätteviktig. Man kanske inte köper så mycket dyra grejer, men alltså, det här att roa sig och ut och uppleva är en viktig del i livet, det sociala. Det sociala är så starkt att man får umgås. Friheten att få göra som man vill.

Speaker 2

Hur känns det att vara en del av det där? Alltså en arena för det sociala livet för många?

Speaker 3

Det känns ju jätteviktigt. Det är ju. Det är jätteroligt när jag träffar människor utifrån. Man berättar, jag kommer från folk. Ja, men det var banken. Där har man varit nätet och hur man berättar att man har träffat vänner, kanske träffat sin fru eller ja, fått bekanskap. Så det är ju en jätteviktig bit. Det är jättekul att höra att att man har betytt någonting för många. Att det är inte bara för mat utan det här att man har fått bekanskap och haft trevligt ute så att det är ju det är ju viktigt för en stad att man har 01:01 levande socialt liv med restauranger och museer och kultur för att man ska trivas på en stad. Det räcker liksom inte att man bara har skola och omsorg, utan det här sociala livet runt omkring är ju fantastiskt viktigt.

Speaker 2

Så var det kanske inte när du flyttade hit.

Speaker 3

Nej, det var ju rätt segt. Då fanns det inte så mycket. Det var väl shoppen som gällde. Det fanns lilla gård med. Det var ju viktigt på den fanns men det fanns ju inte det utbudet som finns nu. Men det har ju växt i alla städer. Men sen har jag förändrat det här med att gå på stan, att man öppnade upp för

uteserveringar. Det har gjort att det har skapat en sommar marknad. Alltså på 90 talet när vi inte hade uteservering, då stängde vi på sommaren.

Speaker 2

Det var så.

Speaker 3

Det hade man inte nu.

Speaker 2

Låter helt otänkbart nu.

Speaker 3

Och det är ju så viktigt att man ser det här att öppnar man upp för. Mötas, träffas, skapade en marknad. Och tittar man på statistik så ser man att de största försäljnings månaderna på restaurang är juni, juli, augusti och december. Det tror jag det har hänger mycket. Dels är det semester, men sen att det är inte bara i Falun som det öppnat upp uteserveringar, det är runt om i hela landet. Så det har gjort att då spenderar man så går man ut och umgås. Så därför är det jätteviktigt att man har en öppet på stan, att det finns för man vill umgås och sitta ut. Vi var lite continental.

Speaker 2

Ja, intressant. Men du sa visst var det 66 år? Ja, så i teorin skulle det kunna gå i pension, men det känns inte som att det är på gång.

Speaker 3

Nej, inte riktigt. Eller inte riktigt. Nej, men det är klart att någon gång kommer att. Men så länge man känner sig okej, mår bra. Inte. Jag jobbar inte lika mycket som jag gjort innan, så jag försöker att jobba lite mindre och jobba ner mig.

Speaker 2

Så byter du lite roll också. Ja.

Speaker 3

Jag är inte lika mycket kök längre utan jag tar in nya killar. Så jag har jobbat rätt mycket praktiskt i köket fram tills för ett år sedan. Nu jobbar jag mindre men jag jobbar även i köket nu på helger ibland när det

beställningar och sånt där täcker upp så att jag blivit mer administratör. Det tar mer tid de bitarna idag än vad det gjorts innan.

Speaker 2

Men tycker det är lika skoj då.

Speaker 3

Nej det är det. Inte lika roligt.

Speaker 2

Men någon måste göra det.

Speaker 3

Någon måste göra det. Men det är ju jättekul att stå i köket och vara kreativ. Men nu ser jag att det har unga duktiga killar och mina äldre killar som har jobbat länge så det blir ett bra team. De sporrar varandra. Då kan man ge den erfarenhet jag har av att laga mat och hur man lagar så kan jag tipsa och ge dem idéer. Så det känns jätteroligt.

Speaker 2

Så nu under den här långa 35 år långa banken resan var. Vad är det märkligaste du varit med om? Om det finns någon historia. Det där var så konstigt. Vad var det som pågick när det här hände?

Speaker 3

Inte som jag kan.

Speaker 2

Men du kan fundera på det.

Speaker 3

Om det händer en massa på restaurang händer det konstiga saker emellanåt.

Speaker 2

Det är ingen dö miljö direkt.

Speaker 3

Utan det är ju ingen dag är den andra lik. Så många saker blir lite tråkiga, men det är aldrig lika. Det är olika mat varje dag, det är olika gäster, det händer olika saker liksom. Det är aldrig någon dötid. Det är aldrig så att kockarna tittar på klockan och 2 timmar kvar utan det är. Ja, nu måste jag gå hem utan. Dagen rullar på så att det blir aldrig tråkigt för någon utan det märker är det så att vi har kanske mindre att göra. Vi har lite då blir jag alla. Då är de ju som travhästar som står och stampar. Det är för lite att göra, De vill ju hektar tempo. Det ska ju hända saker. Man vill jobba, ligga i. Annars går det långsamt utan.

Speaker 2

Är det därför du också har? Skapat fler grenar i det hela med två rum och kök och banken butik och så?

Speaker 3

Ja, dels för att få de kök vi kan kunna. Vi har väldigt duktiga kockar så man vill man göra kanske lite spets. Det allra bästa liksom. Det finns ju många gäster som är väldigt intresserade av lite mer avancerad matlagning och lite udda produkter som man vill äta. Kanske prova anklaver och gåslever och tryffel och billions musslor. Ja, lite dyrare, men den marknaden är inte lika stor. Men det är kul att kunna göra den biten och det gör ju också att man håller uppe kockarnas intresse för att jobba fine dining och utveckla lite speciellt. Sen kan vi skala ner det till Brassieriet gör det lite enklare så att vi kan göra det i olika former, men det gör även. Vi måste ju hela tiden utvecklas som företag. Så därför det vi öppnat nu sist är butiken. Så det såg vi under pandemin att det här med hämtmat. Vi har haft jobbat med hämtmat i restaurangen men det har inte funkant något vidare. Man ska ställa sig i köerna och vänta på att få sin låda och det tar för lång tid.

Speaker 3

Men under pandemin såg vi att det växte ju ett jätte intresse för att hämta mat och det här kommer att fortsätta. Det här kommer inte att försvinna och det gör jag också med priset att då kan vi hålla en lite lägre prisnivå på samma mat. Men att man hämtar det behövs inte. Ingen tallrik som ska diskas, inte lika mycket service. Man kan hålla en bra lunch till 1 till 1 hyfsat bra pris. Man hämtar det och det passar in bra för många äldre kanske som vill sitta hemma och äta. Man vill kanske inte sitta på restaurang men man vill hektar lagad mat och en del som känner att de kanske kan jobba samtidigt på kontoret. Och har man en låda så att det gör också att vi kan ta hand om vi får en jämnare produktion. Vi vet att det blir det inte. Säljer vi inte den där lådan på lunchen så kan vi kyla den. Säljer vi inte den då så kan vi frysa den. Så det är också ett led i det här att inte kasta någon mat utan vi får det blir no ways.

Speaker 3

Det behöver inte kosta mycket utan vi får ta hand om nästan allt.

Speaker 2

En positiv, positiv, oväntad effekt.

Speaker 3

Exakt. Annars blir det mycket mat som Vi vet ju inte om det kommer 150 st eller om det kommer 120. Så de där 30 portionerna kan ju betyda vinst eller förlust en lunch. Så då gör det att det jämnar ut intäkterna och förlusterna så att svinnet försvinner till största delen.

Speaker 2

Okej men du, nu har du gått och blivit årets företagare. Stämmer inte det?

Speaker 3

Jo, det har jag blivit.

Speaker 2

Du låter chockad? Ja, jag blev.

Speaker 3

Väldigt chockad så jag trodde aldrig utan jag blev väldigt chockad när jag hör det. Det var ju. Det var ju Rolf Ericson Bil som var nominerad och min granne folkpartist. Jag tänkte att det här är tuffa, jätteduktiga företagare så det är klart att man blir jättestolt. Man vinner så det är jättekul. Så det är ju ett erkännande för mig och för min personal och företaget i stort att få det här Så.

Speaker 2

Kan du ta till dig det Eller känns det som det här? Det vet jag inte.

Speaker 3

Jo, det kan jag göra. Men jag brukar säga de som frågar. Men vi jobbar ju för att vi jobbar, inte för priser utan vi jobbar för att få nöjda kunder och får vi pris så är vi jättegglada för det. Men det är inte vårt huvudmål att jaga priser utan det viktigaste är kunderna. När man går hem på lunchen och känner att det här är nöjda har vi fått ett pris den dagen så får vi ett sånt här pris som erkännande så är det klart att det betyder jättemycket. Det är jätteroligt!

Speaker 2

Du säger att man står i startgroparna, är sugen på att dra igång något sånt här. Det kanske inte måste vara en restaurang, men kanske vill starta ett företag Eller att man är mitt i ett företag och man känner att det kanske inte rullar på som man hade önskat. Har du något råd till de här personerna som funderar?

Speaker 3

Det är liksom att om man för det första, om man startar någonting, att man undersöker marknaden, hur hur mycket folk är ute en kväll, hur många ungefär? Hur ser marknaden ut så att man skapar sig en bild av hur kunderna ser ut? Hur många kan vi få en kväll? Hur många som är intresserade? Är det här den här menyn som jag tänker mig? Passar den för den här målgruppen eller målgruppen så att man. Bestämmer sig för hur man vill att det ska se ut lite att man inte bara ja, vi ska laga god mat, det räcker inte. Man måste bygga upp en bild på hur marknaden ser ut. Vilka är vi? Vilka kommer vara mina kunder? Vilka ska jag inrikta mig på? När man har gjort det, att det finns ett behov och man kanske gör någon enklare undersökning. Tittar på hur det ser ut liksom. Sen att man har en plan och sedan att man håller i den. Att det är så att man öppnar någonting så att det är inte så att det funkar på en månad eller två eller tre.

Speaker 3

Det kanske ta ett år eller två innan. Men att man har uthållighet och att framför allt se till att man har kapital så att man kan genomföra den här idén. Men sen kanske måste man slipa på de saker. Ser man att det inte funkar, då får man liksom ändra om konceptet lite. Men jag tror att det viktiga är att man håller fast vid sin idé menyer öppettider så att man inte blir som kunden inte vill hektar det stängt eller öppet. Att man har en måste hektar en långsiktighet från början hur man vill att det ska se ut.

Speaker 2

Vi ska knyta ihop den här påsen alldeles strax. Är det något nu? Var det det sista du sa? Det var många visdomsord, men det är något annat. Något särskilt du skulle vilja dela med dig av som. Klokskap eller liknande.

Speaker 3

Men en tar en en restaurang till exempel. Till exempel så är ju personalen är en jätteviktig bit. Så har vi. Du kan ju laga hur god mat som helst och det kan ju vara hur fin restaurang som helst. Men har du inte personal med rätt inställning till service och sekunder så är det stendött. Utan det är ju helhetsupplevelsen som du söker där och det är jätteviktigt att få med personalen. Kockar. Visa att man får ett jättebra samarbete, att man jobbar mot samma sak. Det är det som det är då restauranger lyckas hektar. Har du inte helheten så är det svårt att få till det så att det är lätt att man tror att man nu byter om att måla om och gör om restaurangen så kommer det bli så kommer det gå jättebra. Så enkelt är det inte, utan det är ju den mänskliga kontakten, servicen, att kunna ge människor det här lilla extra. Se kunden

som ger dem tillfredställa de behoven som de har när de kommer. Och det är väldigt olika från någon som är 20, någon som är 70.

Speaker 3

Så det är ju kunna läsa kunden vad som är jätteviktigt. Man har olika behov och det är ju det som är säljarens service. Att kunna ge den här personen det han vill hektar och det är det. Jättesvårt, Det är det svåraste.

Speaker 2

Men det går.

Speaker 3

Det är klart att det går.

Speaker 2

Du har lyckats ett tag.

Speaker 3

Ja, eller jag och min personal. Vi har lyckats med den biten så det är jättekul.

Speaker 2

Då säger jag Tack för att du kom hit Ingemar. Tack så mycket för idag! Tack ska du göra!