

pressemeddelelse, den 12. marts 2013

Kop & Kande med nyt topresultat

Strategien virker hos den frivillige isenkramkæde, Kop & Kande. Det netop offentliggjorte regnskab viser, at fem-års-målene er nået efter bare tre år. Et overskud på knapt 48 millioner inklusive butiksdrift er resultatet af en omsætning på godt 700 millioner. Det gør kæden til den bedst indtjenende i branchen.

Medicinen mod et marked, der er i knæ, er ifølge Peter Rønn, administrerende direktør for den frivillige isenkramkæde med base i Viborg, samarbejde, ikke slagsmål. Den strategi skaffer endnu en gang kæden branchens bedste resultat. Årets resultat fremkommer ved 16 millioner i overskud på selve kæden. Oven i det resultat skal lægges overskuddet fra de 92 butikker, i alt cirka 32 millioner.

”Vi står godt i den jyske muld. Vi har ingen langfristet gæld, skylder ingen penge i banken, vi ejer simpelthen ikke en kassekredit. Vi står sammen i kæden. Og samtidigt søger vi konstant det gode samarbejde med leverandørerne. Med den recept skaber vi et resultat, som vi er overordentligt tilfredse med”, siger Peter Rønn og tilføjer, at årets resultat er lidt dårligere end 2012, hvor kædens resultat blev 19 millioner mod dette års 16 millioner. Forklaringen er en øget investering i markedsføring samt i it i forbindelse med webshop og kundeklub.

Andelstanken betaler sig

Kop & Kande har fokus på faglighed og godt købmandskab. Og det fokus høster kæden nu værdien af. En typisk Kop & Kande-butik fremviser en overskudsgrad på cirka syv procent. Også det tal er kædedirektør Peter Rønn tilfreds med:

”For mange butiksejere har 2012 været et hårdt år. Men med dette års resultat kommer fællesskabet tilbage til de enkelte butikker idet vi udlodder en stor del af kædens overskud til medlemmerne. Det betyder, at de får penge i hånden her og nu, og udsigt til, at hele kædens overskud bliver udloddet, når vi når 2013-regnskabet”.

Hånden på kogepladen

”Slaget skal slås i butikken – og i køkkenet”. Og hos Kop & Kande er der ikke plads til fine fornemmelser. En sikker sans for hvad forbrugerne ønsker sig, uanset om det er Fru Jensen fra Himmerland eller Fru Hansen fra Hellerup, er en af årsagerne til, at forbrugerne vælger at gå ind i en Kop & Kande.

Peter Rønn siger: ”Andre steder siger man, at det er vigtigt at have fingeren på pulsen. I Kop & Kande har vi populært sagt hånden på kogepladen. Det betyder, at den enkelte butiksejer også kan mærke, om det går godt eller skidt. Cirka 60 % af vores omsætning kommer fra det, vi kalder ”køkken og bord”. Dvs. gryder, potter, pander, alt det vi bruger i det daglige i køkkenet. Vores butiksejere kender kunderne, og vores fleksible setup og gode leverandørsamarbejde

betyder, at butiksejeren hurtigt kan tilrette sortimentet, så det matcher den lokale kundegruppe præcist. Den strategi tror vi langt mere på end iskold priskrig, som efterlader slagmarken uden reelle vindere”.

For yderligere information, kontakt venligst administrerende direktør Peter Rønn på telefon: 40 11 57 71 eller email pr@kop-kande.dk

Billede: Administrerende Peter Rønn er godt tilfreds med årets resultat, der gør Kop & Kande til den bedst indtjenende isenkramkæde i Danmark

Fakta om Kop & Kande – isenkræmmere, der elsker godt kram

Bag disken hos de 92 Kop & Kande-butikker står ca. 450 butikssælgere, der alle er rigtige isenkræmmere. En rigtig isenkræmmer ”kan sit kram” og kender sit produkt til fulde. Gennem høj faglig viden formår butikssælgerne at sætte sig ind i kundens behov og er dermed i stand til at give en professionel rådgivning.

Kop & Kande tror på godt kram, solidt grej, fokus på gastronomi og de rigtige el-artikler - og kunsten at invitere kunden ind i butikken igen og igen.

Årets tal

/ t.kr.	2012	2011	2010
Nettoomsætning	389.730	387.566	379.041
Bruttoresultat	24.140	24.847	21.098
Årets resultat	15.970	19.094	16.040
Egenkapital	48.556	42.149	25.745
Antal ansatte (Kæde/butik)	450-500	450-500	450 -500