

Butikkerne i møbelkæderne Møblér og Danbo har succes i et vanskeligt marked

I en tid hvor det meste af dansk detailhandel og, i særdeleshed, store dele af møbelbranchen har vanskeligt ved at tjene penge, er det med tilfredshed, at kædecentret In2house, på vegne af de tilknyttede møbelkæder Møblér og Danbo kan konstatere, at kædesamarbejdet er en økonomisk succes for alle parter. Øget markedsandel, økonomiske solide og godt indtjenende butikker samt et givtigt kædesamarbejde, i regi af In2house, er de synlige resultater.

De økonomiske resultater er gode

Det senest konsoliderede regnskab for de tilknyttede butikker viser en indtjening, på EBITDA-niveau, på mere end 5% samt en soliditet på over 45%, samt en vækst i omsætningen, på sammenlignelige butikker, på over 20% over de sidste 5 år, hvilket er højere end møbelbranchens generelle udvikling.

”I en tid med flere, og store, konkurrenter som Ikea, JYSK og IDEmøbler/ILVA og øget nethandel er det bestemt et godt resultat, der dog også skal styrkes for at sikre den fremtidige konkurrenceevne for kædernes butikker.” Udtaler formand i In2house Mikael Kold og fortsætter: *”Der er gjort en stor indsats i alle butikkerne, men vi må også erkende, at indtjeningen i de fysiske butikker kan komme under pres i fremtiden. En effekt der er afledt af forbrugernes digitale kunderejse, nye og specialiserede netbutikker, net-baserede handelspladser og møbelproducenternes ønske om en bredere distribution i markedet. Vi håber på et tættere samarbejde med de møbelproducenter der, ligesom os, tror på at succesrig handel med møbler kan foregå med udgangspunkt i stærk lokal tilstedeværelse og beslutningskraft, høj faglighed og personlig betjening af de forbrugere der ønsker god kvalitet til en fornuftig pris og med mulighed for tilpassede individuelle løsninger. Fremtidens møbelhandel skal ikke udelukkende foregå på nettet eller overlades til udenlandske aktører, derfor skal vi, der understøtter hinandens forretningsmodeller rykke endnu tættere sammen.”*

Største økonomiske udlodningen nogensinde

Den positive udvikling har også medført, at det, i forbindelse med årets generalforsamling i In2house, blev besluttet at der fra In2house A.m.b.a. samlet set, udbetales eller overføres mere end 11 millioner til medlemsbutikkerne, hvilket er rekord i den 5-årige periode, som kædekonceptet med den ny opdeling i kæderne Møblér og Danbo har eksisteret.

Mikael Kold udtaler: *”Resultatet viser, at det for butikkerne har været en fordel at være en del af kædesamarbejdet, og at vi har en solid og stærk forretningsmodel til fremtidens møbelhandel. Vi har plads til enkelte flere lokale møbelbutikker i kædesamarbejdet, og vi søger tæt samarbejde med de butikker og de leverandører, der vil være med i en transformation af møbelbranchen. Hvor vi går fra en ren analog og produktorienteret verden til en digital markedsorienteret fremtid, hvor online tilstedeværelse og handel på nettet udgør et vigtigt element i samspillet mellem den fysiske butik og den digitale virkelighed.”*

Den gode udvikling fortsætter i de første måneder af 2019

Den positive udvikling for butikkerne tilknyttet In2house er fortsat i 2019 med en flot vækstrate i det samlede indkøb de første 4 måneder

Basis info:

In2house er fælles kædecenter for, og ejet af de frivillige møbelbutikker i kædekoncepterne Danbo med 10 butikker og Møblér med 36 butikker samt en række møbelbutikker uden kædeprofil. På baggrund af en solid egenkapital og soliditet løser In2house en række opgaver blandt andet fælles leverandøraftaler og gennemfakturering. In2house er det klart største samarbejde for individuelt ejede butikker i den danske møbelbranche. I både Møblér og Danbo føres der et bredt, men differentieret, sortiment og begge kæder markedsfører møbler, senge og boligtilbehør.

For yderligere information:

Bestyrelsesformand In2House, Mikael Kold tlf. 40 16 44 13/mail mk@in2house.dk

Kædechef Møblér, Iglin Tanggaard tlf. 21 37 56 92/mail igt@in2house.dk

Kædeansvarlig, Danbo Møbler Mads Fisker Thorsen tlf. 98 23 19 55/mail info@brovstbolighus.dk