

Pressemeddelelse marts 2024

Kop & Kande A.m.b.a. afviklede generalforsamling i Fredericia lørdag 9. marts 2024, hvor årsresultatet for 2023 blev godkendt. Det blev endnu en gang et flot regnskab med et overskud på godt kr. 10 millioner.

Kop & Kande kæden, kom ud med et overskud på godt 10 mio. kroner i 2023, og i et år der bød på mange udfordringer, er det bestemt tilfredsstillende.

Der er ingen tvivl om, at detailhandlen er udfordret på mange fronter. Det vidner tomme butikslokaler og faldende omsætning i mange brancher om, og Kop & Kande, som er Danmarks næststørste kæde indenfor isenkram, har da heller ikke oplevet året som en dans på roser.

Stigende forbrugerpriser, inflation og et højt renteniveau får meget opmærksomhed, og det påvirker naturligvis kundernes adfærd. De fleste tænker sig om en ekstra gang og handler ikke så spontant, som de gjorde tidligere. Det betyder for en kæde som Kop & Kande, at det er ekstremt vigtigt at have de rigtige varer på hylderne. Kunderne går ikke på kompromis med kvalitet. De undersøger markedet – og de forventer, at butikkerne står klar med viden og vejledning om alt fra den nyeste airfryer til de klassiske gaver og fine tekstiler.

Malene Maarbjerg Rasmussen, Marketing & Omnichannel Director i Kop & Kande fremhæver, at samspillet mellem kædens landsdækkende butiksnætet og den hastigt voksende webshop er nøglen til succes. "Siden vi etablerede et system, hvor køb på webshoppen kan leveres direkte fra butikernes lagre eller afhentes i den lokale butik, har kunderne benyttet den mulighed mere og mere. Det er også muligt at reservere varer i lokale butikker via webshoppen, så man kan afhente sin bestilling ganske kort tid efter. Vi kan se på udviklingen i tallene, at de to områder vækster rigtig flot, fortsætter Malene Maarbjerg Rasmussen. Det er bekvemmeligheden ved at sidde hjemme og shoppe – og sikre at varen er i butikken, når man kommer for at købe den, som tiltaler kunderne. Der har vi ramt en rigtig god kombination."

Fra kædens side bliver der arbejdet kontinuerligt med at skabe opmærksomhed om velkendte varer og nyheder på sociale medier og på alle de platforme, hvor kunderne bevæger sig. "Vi vil gerne være dem, der inspirerer kunderne til at få mere ud af deres indkøb. Når man lever af at sælge lækkert udstyr, er vi naturligvis også klar med opskrifter på mad til airfryeren, cocktails til de fine glas og gode råd om alt fra opbevaring til rengøring. Det er vigtigt, at kunderne oplever en forskel ved at besøge en faghandel, hvor personalet har en alsidig og grundig viden om det, de sælger. Vejledning om varerne og et højt serviceniveau gør en stor forskel for kunderne – og netop derfor er vi stolte over, at der er så mange loyale kunder, der kommer igen og igen. Det kan vi se på udviklingen i kædens kundeklub – når man er glad for sin lokale butik og vælger at melde sig ind i kundeklubben, så får vores butikker flere besøg af kunder, der handler mere. Det er et bevis på, at det virkelig kan betale sig at lytte til kunderne og tilpasse sig det lokale marked. Vi er glade i Kop & Kande, netop fordi kunderne tager imod det, vi byder ind med både lokalt og nationalt. Det giver så god mening at skabe et samspil mellem lokale butikker, landsdækkende kampagner og en webshop, der gør kundens vej gennem hele købsprocessen let og overskuelig", slutter Malene Maarbjerg Rasmussen.