

P R E S S E M E D D E L E S E

Frivillig kontorforsyningskæde ekspanderer igen

Redoffice lægger yderligere tre butikker til kædesamarbejdet og er med 17 butikker kommet endnu tættere på målet om 20 forretninger i 2009. Kædens omsætning nærmer sig 600 millioner kroner årligt. Ny forretningsmodel skal få flere butikker med.

“Med de nye butikker har vi befæstet vores position yderligere på inden for moderne kontorforsyning. Både i branchen og blandt kunderne mærker vi i høj grad interessen for det koncept, vi har bygget op over de sidste par år,” siger adm. direktør Carsten R. Andersen fra kædekontoret i Vejle.

I Skive og på Nykøbing Mors har MP Kontorcenter med sine to butikker valgt at træde ind i Redoffice-kæden og det glæder direktøren.

“Det er særdeles veldrevne butikker, der har valgt at gå med i vores kæden, og de bidrager udover en meget fornuftig tocifret millionomsætning med en stærk vilje og tilgang til tingene. Guleroden for dem har været de mange fordele, de opnår gennem kædesamarbejdet,” siger Carsten R. Andersen. Det drejer sig blandt andet om strategisk kompetence- og forretningsudvikling, fælles markedsføring mv.

Outsourcing af lager

Den tredje butik åbner i Viborg på samme tid, og er en helt nyetableret butik. Modsat de andre butikker i kæden, åbner Redoffice Viborg blot med et fuldt bemandet showroom og et mindre stødpudelager. Hovedlageret ligger hos en søsterbutik i nærheden, hvorfra de større varer bliver ekspederet. Det er en helt ny forretningsmodel, som kæden vil arbejde videre med for at tiltrække flere nye forretninger.

“Vi har gjort det væsentligt nemmere og hurtigere for nye forretninger at starte op, ved at de kan trække på andre butikkers lagre. Det reducerer deres startomkostninger betydeligt og øger indtjeningen for de involverede butikker,” siger Carsten R. Andersen.

Direktøren forventer, at løsningen med at outsource lageret og andre administrative funktioner vil kunne frigøre ressourcer til vækst og fremadrettede aktiviteter og gøre det endnu mere attraktivt for branchefolk at starte butikker op andre steder i landet. Netop den lokale forankring og tilstedeværelse samt ejerskab har hele tiden været omdrejningspunktet i kædesamarbejdet og en måde for forretningerne at skille sig ud på.

Fokus på indtjening

Selvom Redoffice jager omsætning, der vil gøre kæden endnu stærkere i forhandlingerne med leverandørerne, så er det særligt indtjeningen, der har ledelsens fokus.

“De fleste kontorforsyninger har en meget lav eller endda negativ indtjening. Vi arbejder på, at alle skal kunne nå en indtjening på 5% før skat i kraft af bedre indkøbsaftaler og ved at samle forskellige backoffice-aktiviteter i stedet for at have en masse dobbeltfunktioner,” siger Carsten R. Andersen og tilføjer at også forretningsudvikling og effektiviseringer er væsentlige redskaber for at opnå den bedre lønsomhed.

Redoffice er i øjeblikket i dialog med et par andre kontorforsyninger, som overvejer at skifte firmafacaden ud med en fra den fremadstormende kæde. De tre nye butikker træder alle ind i kædesamarbejdet den 1. marts 2009.

For yderligere oplysninger kontakt venligst:

Adm. direktør for Redoffice-kæden Carsten R. Andersen på telefon 70 25 51 11, mobil 21 60 90 10.

Om Redoffice:

Redoffice er en full-service kontorforsyningskæde inden for møbler, kontormaskiner, emballage og alle typer kontorartikler bestående af i alt 17 forhandlere i Danmark. Kæden har på nuværende tidspunkt over 240 medarbejdere med op til 35 års erfaring inden for kontorforsyning. Medarbejderne er i gang med et løbende, intensivt undervisningsforløb i, hvordan de bedst muligt kan skabe værditilvækst hos kunderne. Redoffice-forhandlerne er medlem af Danmarks førende indkøbssamarbejde Office Supplies Denmark A/S (OSD) og er derigennem sikret nogle af markedets bedste priser.