



04.05.2021 16:34 CEST

DÄNISCHES BETTENLAGER mit neuen Filialtypen weiter auf Expansionskurs - neue Flächen bundesweit gesucht - mittelfristiges Ziel: 1.150 Stores

Konzernweite Umstellung auf neue Store-Konzepte, neue Flächen gesucht, 1.150 Stores in Deutschland im Fokus

DÄNISCHES BETTENLAGER hat im letzten Geschäftsjahr trotz der Corona-Pandemie in Deutschland einen Rekordumsatz in Höhe von 1,128 Mrd. EUR erzielt. Dabei investierte das Unternehmen stark in die Zukunft seines

Geschäftsmodells und trieb die Umstellung der rund deutschen 970 Stores auf das neue, skandinavische „Store Concept 3.0“ voran.

„SC 3.0“ ist geprägt durch eine klare Strukturierung der Ladenflächen, Kundenführung und massive Präsentation der einzelnen Warengruppen. Warme Holztöne und diverse Präsentationsflächen mit ständig wechselnden und skandinavisch angehauchten Produktinspirationen machen Lust auf einen Besuch des Einrichtungsunternehmens, das zum dänischen JYSK-Konzern gehört.

SC 3.0 als Erfolgsfaktor des Wachstums

Christian Schirmer, Country Manager: „Die Stores, die wir auf das „Store Concept 3.0“ umgestellt haben, kommen bei unseren Kunden hervorragend an und verzeichnen – die Corona-Situation einmal beiseite gelassen – sehr gute Umsatzentwicklungen. Daher haben wir uns dazu entschieden, diese Umbauten auf „3.0“ zu beschleunigen und bis Ende 2024 vollständig abgeschlossen zu haben. Dabei tätigen wir pro Store ein hohes Investment inklusive vieler digitaler Elemente wie elektronische Preisschilder – ein Beleg dafür, dass wir an unser Konzept glauben und nachhaltig darin investieren.“

Neue Store-Modelle: Compact, XL und Outlet

Je nach Flächengröße und Lage halten neue Detailkonzepte Einzug im Unternehmen. Umfasst die Standardgröße eines DÄNISCHES BETTENLAGER-Stores 950 m², wurde für kleinere Flächen das „Compact 3.0“-Format entwickelt. Durch gezielte Optimierung der Flächennutzung, Laufwege und Einbezug der Wände zur Warenpräsentation sind auch in deutlich kleineren Stores alle Warengruppen rund um „Skandinavisch Schlafen & Wohnen“ vertreten, inklusive einer großen Möbelpräsentation sowie des 16 bis 20 Probedbetten umfassenden Matratzenstudios im Zentrum jedes Stores.

Deutlich großzügiger geht es in „3.0 XL-Stores“ zu. Auf Flächen von mindestens 1.200 m² kann das gesamte, rund 4.000 Artikel umfassende Sortiment präsentiert werden, erweitert um zahlreiche Produkte, die ansonsten nur im Webshop www.DaenischesBettenlager.de zu finden sind.

Mit dem Begriff „Outlet“ sind Flächen innerhalb bestehender Stores benannt,

in denen Produkte, die das Sortiment verlassen sowie Ausstellungsstücke und neuwertige Produktrückläufer zu besonders attraktiven Preisen angeboten werden. Das Angebot in den klar gekennzeichneten Outlet-Flächen umfasst dabei vor allem Möbel, Matratzen und Polstermöbel.

Expansion ist Bestandteil der Unternehmens-DNA: 1.150 Stores in Deutschland im Fokus

Aber nicht nur die Optimierung bestehender Flächen steht im Fokus, sondern auch und vor allem die Expansion. Derzeit betreibt DÄNISCHES BETTENLAGER rund 970 Stores in Deutschland. Ziel ist es, das Store-Netzwerk in den nächsten Jahren auf 1.150 Stores zu erweitern.

Christian Schirmer: „Kontinuierliche Expansion ist in unserer Unternehmens-DNA fest verankert. Wir betreiben ein sehr erfolgreiches Omnichannel-Konzept, bei dem wir unsere verschiedenen Vertriebskanäle sehr gut miteinander verzahnt haben. Ein dichtes Filialnetz ist dabei ein zentraler Erfolgsfaktor. Derzeit kann jeder Haushalt in Deutschland in einer Fahrtzeit von maximal 20 Minuten einen unserer Stores erreichen. Diese Kundennähe wollen wir weiter ausbauen.“

Neue Flächen gesucht

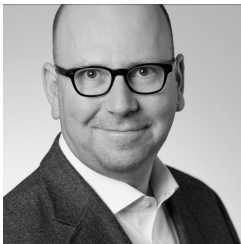
Zur Erweiterung des Filialnetzes sucht DÄNISCHES BETTENLAGER deutschlandweit neue Flächen. Die Anforderungen sind dabei klar umrissen: Gesucht werden Lagen in Fachmarktzentren oder Gewerbegebieten mit Einzelhandelsbesatz sowie an stark frequentierten Ein- und Ausfallstraßen, aber auch unbebaute und bebaute Grundstücke ab 4.000 m². Die Fläche sollte ca. 1.250 m² ebenerdige Nutzfläche umfassen, idealerweise 950 m² Verkaufsfläche und 300 m² Lager. Eine ungehinderte Warenanlieferung für Sattelzüge sowie ausreichende Parkmöglichkeiten sollten ebenfalls gegeben sein.

Christian Schirmer: „DÄNISCHES BETTENLAGER steht für Kontinuität, Zuverlässigkeit und Bonität. Als Mieter bereichern wir den Branchen-Mix der betreffenden Immobilie und Umgebung um attraktive Sortimente rund um "Skandinavisch Schlafen & Wohnen" und schaffen durch unsere hohe werbliche Aktivität und Markenbekanntheit starke Frequenz. Zudem sind wir bekannt für ein ausgesprochen faires und partnerschaftliches Verhältnis zu unseren Marktpartnern und Dienstleistern.“

Und weiter: „DÄNISCHES BETTENLAGER ist ein investitionsstarkes, zukunftsorientiertes Unternehmen. Wir bieten immer attraktive Angebote für unsere Kunden, Mitarbeiter, Vermieter und Marktpartner. Wir sind immer auf der Suche nach neuen Talenten für unsere Stores und unsere Verwaltung, nach neuen Flächen und neuen Möglichkeiten. Kontaktieren Sie uns!“

"Skandinavisch Schlafen & Wohnen": Als Spezialist für Bettwaren, Matratzen, Heimtextilien und Möbel steht **DÄNISCHES BETTENLAGER** für kompetente Beratung und hochwertige Qualität in skandinavischem Design und zu günstigen Preisen. **DÄNISCHES BETTENLAGER** gehört zum dänischen Einrichtungsunternehmen **JYSK** und betreibt in Deutschland rund 970 Stores und den Online-Shop DaenischesBettenlager.de. Insgesamt umfasst das Filialnetz von JYSK über 2.900 Stores mit 26.500 Mitarbeitern in 51 Ländern. Der Jahresumsatz von JYSK beläuft sich auf 4,1 Mrd. € (Geschäftsjahr 2019/20).

Kontaktpersonen



Michael Rotermund

Pressekontakt
Head of Communications
presse@jysk.com
04630/975 275



Julia Rojahn

Pressekontakt
Communications Consultant
presse@jysk.com
04630/975258