



JYSK Storefront

01.07.2022 12:30 CEST

## **JYSK erreicht 1 Milliarde Dänische Kronen im Business-to-Business-Umsatz (B2B)**

**JYSK erreicht 1 Milliarde Dänische Kronen im Business-to-Business-Umsatz (B2B)**

Am 28. Juni konnte JYSK im laufenden Geschäftsjahr die Schwelle von insgesamt 1 Milliarde Dänische Kronen an Business-to-Business-Umsätzen überschreiten. Das entspricht einer Summe von gut 134 Millionen EURO.

In den letzten Jahren hat sich JYSK stark auf den Ausbau des Business-to-Business-Teils der Vertriebsaktivitäten des Unternehmens konzentriert. Die Fokussierung hat sich ausgezahlt, da JYSK am 28. Juni zum ersten Mal 1 Milliarde Dänische Kronen an B2B-Verkäufen in einem einzigen Geschäftsjahr in allen Ländern überschritten hat. Der Meilenstein wurde zwei Monate vor dem Ende des Geschäftsjahres 2021/22 von JYSK am 31. August erreicht.

Derzeit hat JYSK sein B2B-Modell auf insgesamt 12 Länder ausgeweitet. Dies ist ein deutlicher Anstieg verglichen mit dem Jahr 2018, in dem JYSK nur B2B-Abteilungen in Dänemark, Schweden, Norwegen und Deutschland hatte.

„Viele Kolleg:innen waren daran beteiligt, 1 Milliarde Dänische Kronen im B2B-Umsatz zu erreichen. Sie alle sollten sich selbst als Teil unserer Reise zum Erreichen unserer Ziele feiern. Einer der wichtigsten Gründe für unseren Erfolg ist die Zusammenarbeit unserer Business-to-Business-Teams mit unseren JYSK-Geschäftskolleg:innen, um die Kunden zu einer guten Lösung zu führen“, sagt Rene Hartung, Business-to-Business-Direktor bei JYSK.

### **Hotels, Restaurants, Büros, Schulen und Wohnungsanbieter**

Das B2B-Modell von JYSK arbeitet auf mehreren Ebenen. Zum einen erreichen die B2B-Abteilungen potenzielle Kunden direkt, zum anderen erzielt JYSK auch viele B2B-Umsätze über seine Filialen und seine Webshops.

„Unser B2B-Modell funktioniert hervorragend mit dem Sortiment von JYSK, das gut geeignet für Unternehmen wie Hotels, Restaurants, Büros, Schulen oder Wohnungsanbieter ist. Mit unseren vielen Filialen ist es für potenzielle Kunden einfach, JYSK zu besuchen, unsere Produktpalette zu sehen und sich von unseren Filialkolleg:innen qualifiziert beraten zu lassen“, sagt Rene Hartung.

Als Teil der Strategie von JYSK war es daher auch wichtig, die Filialmitarbeiter:innen über den Wert der Ansprache von B2B-Kunden zu schulen.

„Insgesamt haben wir uns darauf konzentriert, unsere Ladenkolleg:innen darin zu schulen, wie wertvoll es ist, Unternehmen zu erreichen, die bei JYSK einkaufen könnten, um das B2B-Potenzial von JYSK noch weiter auszubauen. Mit unserem neuen Meilenstein von 1 Milliarde DKK Umsatz glauben wir,

dass das B2B-Modell von JYSK noch viel mehr Potenzial bietet. Im kommenden Geschäftsjahr planen wir außerdem, unsere B2B-Abteilung auf noch mehr Länder auszudehnen“, sagt Rene Hartung.

---

JYSK ist ein internationales Einrichtungsunternehmen mit skandinavischen Wurzeln, das es einfach macht, jedes Haus und jeden Garten einzurichten.

Mit mehr als 3.100 Stores und Webshops in 49 Ländern hat JYSK immer ein gutes Angebot und kompetenten Service in der Nähe - egal wie die Kunden einkaufen wollen.

Der Gründer Lars Larsen eröffnete 1979 seine erste Filiale in Dänemark. Heute sind bei JYSK mehr als 28.500 Kolleg:innen beschäftigt.

JYSK ist Teil der im Familienbesitz befindlichen Lars Larsen Group mit einem Gesamtumsatz von 5,255 Mrd. EUR im Geschäftsjahr 2020/21. Der Umsatz von JYSK im Geschäftsjahr 2020/21 betrug 4,4 Mrd. EUR.

## Kontaktpersonen



**Julia Rojahn**  
Pressekontakt  
Communications Consultant  
[presse@jysk.com](mailto:presse@jysk.com)  
04630/975258