

Fortsat produktion af kontormøbler i Danmark kræver tæt samarbejde med kunderne, skræddersyede løsninger og høj service

■ Struktur

AF JETTEWARRER KNUDSEN

Markedet for kontormøbler i Danmark er næsten blevet halveret på bare tre år. Inden for de seneste 10 år er markedet for kontormøbler faldet fra en samlet omsætning på 1,7 mia. kr. eksklusive moms i 2000 til 518 mio. kr. sidste år. Det viser nye tal fra Danmarks Statistik.

Dermed er markedet for kontormøbler i Danmark nu så presset, at der med rette kan sættes spørgsmålstegn ved, om produktion af kontormøbler reelt har nogen fremtid i Danmark. Det kræver ifølge adm. direktør Keld Korsager, Møbel og Interiør Brancheforeningen, at aktørerne tænker i nye baner.

Han er ikke i tvivl om, at der vil være plads til unikke producenter af specielt møbler til konference- og møderum med et højt designindhold.

Overskud i krisetider

En virksomhed, der netop har ændret strategi, er den delvist Grundfos-ejede Duba-B8 A/S i Bjerring-

bro, der hører til de absolut største i Danmark. Mens konkurrenterne har haft blodrøde tal på bundlinjen i kriseårene, har Duba-B8 kunnet levere overskud og stigende ordreindgang i tre år i træk i en branche, der ellers har været hårdt medtaget. Med et mindre fald i omsætningen fra 229 mio. kr. i 2009 til 207 mio. kr. sidste år er kontormøbelproducenten kommet ud med et overskud på 620.000 kr. før skat.

»Det er det mindste overskud, vi har leveret, siden krisen slog til. Men det er

alligevel tilfredsstillende, fordi markedet fortsat er vigende og lider under virksomhedernes tilbageholdenhed med investering i møbler og indretningsløsninger,« siger adm. direktør Christian Jacob Flarup, Duba-B8.

Til trods for at markedet for kontormøbler nærmest er halveret i sammeligning med 2008, er Duba-B8 sluppet med et fald på 35 pct. Ifølge Christian Jacob Flarup skyldes det, at virksomheden ændrede strategi for tre et halvt år siden. Duba-B8 gik i gang med en udlug-

ningsproces i kundeporteføljen, og ud af flere tusinde kunder udvalgte virksomheden 175 store, strategiske kunder, som skulle serviceres på alle leder og kanter. Den strategi har vist sig at give pote i form af en række kontrakter med store skandinaviske virksomheder.

Tæt samarbejde

»Det handler om at give kunderne merværdi i hele værdikæden. Det betyder, at vi har et meget tæt samarbejde med vores kunder, som vi skræddersyr løsnin-

Markedet for kontormøbler styrtbløder



Kontormøbelproduktion herhjemme kræver tætte forbindelser til kunderne, vurderer branche-forening. Arkivfoto: Søren Holm

Tirsdag den 3. maj 2011

M

	Mio. kr.				Egenkapital 2010
	2008	2009	2010	'08-10	
Kinnarps	3,820	-5,187	-1,414	-2,781	49,712
eFeBondo KONTORINDRETNING	-5,977	-6,325	-6,484	-18,786	12,713
Scan Office	Konkurs	-35,614	-10,641	-46,255	-39,849
Duba-B8	4,490	4,082	0,620	9,192	31,089

Kilde: Selskabsstyrelsen

ger til,« forklarer Christian Jacob Flarup.

Han henviser til, at Duba-B8's nye strategi resulterede i en flerårig kontrakt om leverancer til Nordeas filialer i Finland, Norge, Sverige og Danmark.

Virksomheden Scan Office ApS med hovedsæde i Esbjerg er et eksempel på en stor leverandør af kontormøbler, som er landet i den modsatte grøft. Virksomheden, der bygger på Scan Office/CJC Gruppen, som gik konkurs i 2009 og siden blev rekonstrueret i selskabet Scan Office ApS, har de se-

neste år leveret styrtbløden- de regnskaber.

Keld Korsager vurderer, at det bliver svært for en virksomhed som Scan Office, der er forhandler og ikke producent, at komme på vækstsporet igen.

»Det ser ikke lyst ud for den del af branchen, fordi producenterne stort set selv har overtaget serviceområdet og derfor er tæt forbundne med slutkunderne. Det overflødiggør i stigende grad forhandlerens rolle,« vurderer Keld Korsager.

jette.knudsen@borsen.dk

Scan Office kæmper for at overleve

Resultater

AF JETTEWARRER KNUDSEN

Efter en af de mest massive opkøbsbølger, der nogensinde har været anført af en mindre eller mellemstor dansk virksomhed, måtte Scan Office/CJC Gruppen med hovedsæde i Esbjerg kaste håndklædet i ringen og gå konkurs i 2009.

Det skete lige midt i finanskrisen, som dermed satte en stopper for virksom-

hedens strategi om at nå en mia. kr. i omsætning. Det blev ved en omsætning på 600 mio. kr.

For halvandet år siden blev virksomheden så rekonstrueret i selskabet Scan Office ApS. I sit andet årsregnskab må det selskab nu se i øjnene, at det er mere end op ad bakke at få vendt den katastrofale udvikling i forhandlervirksomheden.

En udvikling, der sidste år resulterede i et underskud før skat på 10,6 mio. kr. ud af en nettoomsætning på godt

341 mio. kr. mod et underskud på 35,6 mio. kr. i 2009.

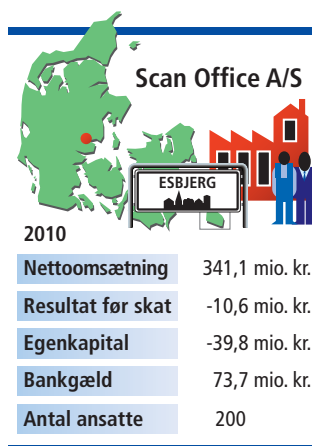
Virksomhedens adm. direktør John Harbo Andersen lægger ikke skjul på situationens alvor, men understreger, at det kun halvandet år gamle selskab allerede kan vise markant fremgang.

Opbakning fra bank

»Årets første kvartal har været rigtig godt, så vi ser lys forude. Vi har den fulde opbakning fra vores bankfor-

bindelser, og det er ret vigtigt i vores situation, da vi fra begyndelsen ikke har kunnet få nogen kredit overhovedet hos vores leverandører og derfor har måttet betale med det samme,« siger John Harbo Andersen, der tilføjer, at virksomheden budgetterer med et positivt resultat i år.

Selskabets revisorer tager ikke direkte forbehold i årsregnskabet for 2010, men anfører som supplerende oplysning, at selskabets videre drift er afhængig af, at



selskabets bankforbindelser stiller den nødvendige likviditet i henhold til selskabets budgetter.

Scan Office, der i det seneste år har brugt flere ressourcer på at skære organisationen til, satser især på offentlige kunder som kommuner og sygehuse.

»Det er en fornuftig strategi, som vi har tænkt os at blive ved med at følge,« siger John Harbo Andersen.

Ifølge direktøren har virksomheden fat i de vigtigste aftaler, man kan få på området – både på regionalt og statsligt niveau.

jette.knudsen@borsen.dk