

## Kop & Kande byder isenkræmmere op til dans

**Godt købmandskab og en stigende omsætning er noget af det, butikkerne kan regne med, når de bliver en del af Kop & Kande. Den jyskbaserede isenkræmmerkæde inviterer nu flere med i kæden.**

- Vi har et stærkt brand, der står solidt i markedet, og vi kan tilbyde vores medlemmer noget helt særligt. Der er helt sikkert flere isenkræmmerbutikker, der ville have gavn af et samarbejde med os. Derfor byder jeg nu isenkræmmerne udenfor Kop & Kande op til dans og håber, at vi kan byde endnu flere butikker velkommen i løbet af året, siger Peter Rønn, der er administrerende direktør i Kop & Kande a.m.b.a.

### **Et enestående løft**

Størstedelen af Kop & Kande-butikkerne oplever vækst, uanset om de er nye medlemmer, eller har været en del af kæden længe. En samlet detailomsætning på en lille milliard kroner i 2018 fra butikkerne og kæden er et synligt bevis på, at det er en god forretning at være en del af Kop & Kande.

- Jeg blev en del af Kop & Kande-kæden i 2018. Et skifte jeg ikke har fortrudt, tværtimod så har jeg allerede det første år haft en markant omsætningsstigning. Jeg har fået et brand i ryggen, der har givet min butik et enestående løft og dermed markant større synlighed, bredere vareudbud og ikke mindst et højt aktivitetsniveau i butikken, siger Søren Jakobsen, ejer af Kop & Kande i Nykøbing Falster, der inden skiftet var en del af en konkurrerende isenkræmmerkæde.

Også en selvstændig isenkræmmer i Randers, Charlotte Hansen, har siden optagelsen i kæden oplevet en omsætningsfremgang – faktisk på mere end en million kroner alene det første år.

### **Selvstændigt samarbejde**

Et andet markant kendetegn, som flere af butiksejerne hos Kop & Kande peger på, er butikkernes selvstændighed. Butikkerne oplever Kop & Kande som en kompetent samarbejdspartner, hvor netværk og kollegialt fællesskab både med kædekontoret og de øvrige butikker er stærke fordele, men hvor det at være en selvstændig isenkræmmer hyldes.

- Jeg har tidligere været en del af en anden isenkræmmerkæde, men jeg havde brug for at få mere albuerum og igen at være herre i eget hus. Det har jeg fået med Kop & Kande i baghånden, der i øvrigt driver kæden med omhu og omtanke, siger Preben Bjerregaard, der er ejer af Kop & Kande-butikken i Aalborg Storcenter og har været en del af Kop & Kande-kæden siden 2014.

Peter Rønn fortæller, at dét, at den enkelte isenkræmmer er herre i eget hus, er en kæmpe styrke:

- de brænder hver især for deres egen forretning og står hver dag op for at give kunderne en god oplevelse og branchens bedste kundeservice. Isenkræmmerne i Kop & Kande er meget kompetente og osere af høj faglighed – og det, vi som kæde tilbyder, er stærk rygstøtte, massiv fælles markedsføring både on- og offline, gode indkøbsmuligheder og meget mere. Alt sammen noget der bidrager til, at den enkelte butik bliver en markant bedre forretning.

For yderligere information kontakt venligst administrerende direktør Peter Rønn på telefon 40 11 57 71 eller e-mail [pr@kop-kande.dk](mailto:pr@kop-kande.dk)

## **CASE: Kop & Kande har givet Charlottes butik vind i sejlene**

**At det er en god forretning at være en del af Kop & Kande, kan isenkræmmer Charlotte Dahl Hansen fra Randers kun bekræfte. Hun har været en del af isenkræmmerkæden siden 2010, og allerede det første år steg hendes omsætning med en million kroner. Hun har aldrig haft en bedre forretning.**

- Jeg har været isenkræmmer i 35 år og altid ment, at jeg var bedre stillet uden kædetilhørsforhold, men jeg har i den grad taget fejl. Med en støt vækst over de ni år, jeg har været en del af Kop & Kande, er det svært at få øje på ulemperne, siger Charlotte Dahl Hansen, ejer af Kop & Kande-butikken i Randers.

Hun oplever Kop & Kande som en kompetent samarbejdspartner, hvor butikkerne fungerer som selvstændige enheder, men hvor netværk og kollegialt fællesskab også er vigtige parametre – både med kædekontoret, men også på tværs af butikkerne.

- Jeg er drevet af godt købmandskab, og det tror jeg faktisk også, de fleste af mine kollegaer er. Vi vil alle gøre en god handel og drive vores forretning på hver vores måde. Og det har Kop & Kande-kæden forstået, siger Charlotte Dahl Hansen.

Selv om hendes forretning klarede sig godt tidligere, har hun svært ved at forestille sig, at butikken havde overlevet, hvis den ikke var blevet den del af Kop & Kande. - Med Kop & Kande har jeg fået adgang til supergode indkøbsaftaler, eneforhandlervarer, der giver os et meget bredt sortiment – og så kan jeg tydeligt mærke, at den centraliserede markedsføring gør en kæmpe forskel, siger Charlotte Dahl Hansen.

Filosofien hos Kop & Kande er, at de selvstændige butikker skal have albuerum. Kædekontorets fornemste opgave er at servicere, optimere og minimere butikernes administrationsopgaver, så butikkerne kan drive en sund forretning.

### **Historien om Kop & Kande**

Kop & Kande har 94 butikker over hele landet samt i Grønland, på Island og Færøerne, hvor 550 faguddannede medarbejdere står klar til at give en personlig og professionel rådgivning i den lokale butik.

Kæden sælger oplevelser til kunder, der ønsker succes i køkkenet, som vil imponere med et veldækket bord, og som søger efter den helt rigtige gave – uanset om kunderne besøger Kop & Kande i en fysisk butik eller på kop-kande.dk.

Tilbage i 1978 stiftede 54 selvstændige isenkræmmere en indkøbsforening, som i 1984 blev til Kop & Kande. I løbet af 90'erne valgte medlemmerne at gøre samarbejdet stadig mere forpligtende og samle sig omkring et egentligt koncept og en ensartet profil. På den måde blev der skabt en stærkt profileret kæde baseret på sunde butikker med gode lokale placeringer og et stort engagement.

Kop & Kande a.m.b.a. er i dag et selvstændigt juridisk selskab. Alle medlemmer af Kop & Kande er optaget i kæden via deres status som andelshavere i Kop & Kande a.m.b.a.