

# Kanon-år for Elgiganten i Danmark

**Omsætningen i Elgiganten A/S steg med næsten 300 mio. kr. til i alt 6,2 mia. kr. i regnskabsåret 17/18 med et overskud på 127 mio. kr.**

En rekordhøj kundetilfredshed er med til at give Elgiganten en vækst på næsten 300 mio. kr. i regnskabsåret 17/18. Samtidig vokser overskuddet fra 93 mio. til 127 mio. kr. – en vækst på over 30 procent.

”Vi har haft et fantastisk år i Elgiganten, og vi er meget tilfredse med resultatet for regnskabsåret 17/18, hvor vi vækster på alle områder og i alle kanaler - endda i et marked, hvor der er benhård konkurrence hver eneste dag. Både medarbejdertilfredsheden og kundetilfredsheden er på det højeste niveau nogensinde, og vores 37 fysiske varehuse rundt i landet og vores netbutik får stadig flere kunder. Vores ambition er altid at være kundernes naturlige førstevalg, når de køber forbrugerelektronik, og det kan vi med stor glæde og stolthed konstatere at vi er,” siger Peder Stedal, adm. direktør i Elgiganten.

For regnskabsåret 2017/2018 når Elgiganten en samlet omsætning på 6,2 milliarder kroner - svarende til en vækst på 5 procent - og et overskud på 127 mio. kroner – en vækst på hele 30 procent.

Det skal ikke mindst ses i forhold til et dansk elektronikmarked, der samlet set ikke vokser.

Elgigantens onlinebutik, Elgiganten.dk, udbyggede yderligere sin position som landets mest populære netbutik med over 48 millioner årlige besøg. En årsag der også skal findes i det fysiske butiksnät, der med 37 placeringer rundt om i landet altid er tæt på kunden og ofte bruges som afhentningssted for internet-order gennem det såkaldte klik og hent-koncept.

## **Kundetilfredsheden og e-handlen slår rekord**

Helt afgørende for Elgigantens vækst er kundetilfredsheden, der aldrig har været målt højere gennem de klassiske Happy-or-Not-standere med de røde, gule og grønne smileys i udgangen af butikkerne. Og nu løftes niveauet yderligere i form af en lang række nye markedsledende kundefordele. De indeholder fx prismatch i 30 dage, annonceanthanti og muligheden for at købe og prøve et produkt i 30 dage. Alt sammen med det formål at gøre det trygt, nemt og bekvemt at handle i Elgiganten.

En anden væsentlig forklaring er medarbejder-tilfredsheden, der aldrig har været højere. Og det smitter helt naturligt af på kunderne, forklarer Peder Stedal.

”Jeg er meget stolt over alle vores dygtige medarbejdere, der hver eneste dag hjælper vores mange kunder med at finde de helt rigtige løsninger. Deres arbejdsglæde smitter af på kunderne, og det er en fornøjelse at se det hele gå op i en højere enhed,” siger den adm. direktør.

Også den digitale del af forretningen har haft vokseværk i det forgangne år og netbutikken Elgiganten.dk fik endnu engang papir på at være landets mest populære netbutik.

"Vores helt store styrke i Elgiganten er, at vi ikke ser nethandel og den fysiske handel som hinandens modsætninger, men tværtimod som to vigtige ben, der understøtter hinanden og gør hinanden endnu bedre. Flere og flere danskere laver research på nettet inden de køber, eller også bestiller de online og henter varen i vores butikker. Det er nemt og bekvemt, og det kan vi se, at kunderne sætter stor pris på – og med den samme pris både online og i butik, så har kunderne frit valg," siger Peder Stedal.

### **Erhvervssalg tager et tigerspring – køkkener er godt på vej**

Elgigantens salg til virksomheder og offentlige institutioner, Elgiganten Erhverv, har også haft vokseværk i det forgangne år, og der sættes nu yderligere fart i satsningen, fortæller Peder Stedal.

"Erhvervsforretningen har haft et rekordår med stor vækst, og senest har vi lanceret en helt ny B2B-hjemmeside, elgiganten.dk/erhverv, der er skræddersyet til virksomhedernes behov. Hele tanken er, at det skal være ligeså enkelt og ligeså bekvemt at være erhvervskunde i Elgiganten, som det er at være privatkunde. Det er vores klare ambition, og vi kan se, at rigtig mange erhvervskunder deler den opfattelse og gerne vil handle elektronik og hvidevarer til deres virksomheder gennem os," siger Peder Stedal.

En anden satsning, der begynder at tage fart, er de køkkener, som Elgiganten sælger i kædens varehuse under navnet Epoq.

"Vi har satset og arbejdet hårdt over tid for at blive en seriøs og fuldværdig aktør på køkkenmarkedet. Vi har investeret massivt og vi kan se, at det koncept, som vi tilbyder med prisvenlige kvalitetskøkkener og et kæmpe udvalg i hvidevarer og andet isenkram til køkkenet er noget, der tiltaler vores kunder. Vores mål er, at man skal kunne klare hele sit køkkenprojekt hos Elgiganten uden at behøve at fare land og rige rundt. Vi ønsker at gøre vores kunders liv så nemt og bekvemt som muligt og give dem maksimal glæde af de produkter de køber hos os," siger Peder Stedal.

### **Smart Home indtager de danske hjem**

Han fortæller, at også den store trend Smart Home er noget, som danskerne virkelig er begyndt at interessere sig for. Det er ikke længere ren science fiction, og produktudvalget på hylderne bliver hele tiden større.

"Man har talt meget om smart home i nogle år efterhånden, men nu begynder det for alvor at blive rigtig smart. Der findes virkelig mange spændende produkter, der kan gøre livet lettere og enklere i hjemmet, hvad end der er tale om robotstøvsugere, smarte køleskabe der ved hvad du mangler, når du handler ind - eller belysning der kan fjernstyres fra en app. Alt sammen kan vi tilbyde i vores butikker, og vi kan hjælpe med at få det integreret i hjemmet og køkkenet," siger Peder Stedal.