

[Pressemeddelelse fra Fleggaard]

## **Ny Fleggaard-butik er del af strategi, der skal vækste omsætning betydeligt**

***Efter opkøbet af Otto Duborg i Padborg åbner Fleggaard sin syvende butik og øger kapaciteten som et centralt led i koncernens vækststrategi. Den nye butik skal vækste Fleggaards omsætning med mindst seks procent.***

Den 26. juni, hvor højsæsonen for grænsehandlen starter, åbner den nye Fleggaardbutik få hundrede meter fra kædens største forretning i Harrislee, som på nuværende tidspunkt står for den markant største del af kædens omsætning. Med to butikker så tæt på hinanden vil man løse højsæsonens kapacitetsproblemer og dermed undgå at misse potentielle kunder.

– *Selvom butikken i Harrislee er stor, har den i højsæsonen vist sig ikke at kunne følge helt med. På de største salgsdage tabte vi simpelthen forretning, fordi kapaciteten ikke rakte. Det kan vi rette op på med den nye forretning, og vi forventer, at den vil skabe en vækst i vores samlede omsætning på minimum 6 procent,* siger Lars Mose Iversen, direktør i Fleggaard Detail.

### **Kvadratmeter, Click & Collect**

Strategien hos Fleggaard er at skabe mere vækst via større butikker med et bredere sortiment samt at styrke den digitale grænsehandel via Click&Collect.

Digital grænsehandel er en væsentlig satsning for Fleggaard, og år til dato er antallet af Click&Collect-orde 14 procent højere end samme periode sidste år. Click&Collect udgør i dag 13 procent af den samlede omsætning.

– *Med større butikker udvider vi også kapaciteten for Click&Collect, og det skal øge væksten yderligere. Det er samtidig med til at frigøre plads i butikkerne, så vi forbedrer kundeoplevelsen især i højsæsonerne og ferieperioder, hvor vi har rigtig mange igennem butikkerne,* fortæller Lars Mose Iversen.

Fleggaard har over de senere år investeret et tocifret millionbeløb i at gøre onlineforretningen stærkere blandt andet gennem et fuldautomatisk robotlager til pakning i 2023 samt en mobiloptimeret webshop i september 2024.

### **Flere dagligvarer på hylderne**

Overordnet set er antallet af danskere, der handler ved grænsen, stigende – og flere kommer også langvejs fra, køber stort ind og køber dagligvarer. Det viser Fleggaards egne kundeundersøgelser, der er med til at danne grundlag for udvidelsesstrategien, der skal give plads til flere dagligvarer.

– *Der er betydelig interesse for at handle dagligvarer ved grænsen. Det har særligt været synligt med de stigende dagligvarepriser i Danmark gennem det seneste års tid. Derfor vil vi gøre plads til at kunne tilbyde et større sortiment af dagligvarer, der primært er inden for køl, frost, konserves og tørvarer,* lyder det fra Lars Mose Iversen.

*Fleggaard-koncernen er en dansk familieejet koncern, som driver grænsehandelskæderne Fleggaard og Calle med i alt 13 butikker langs den dansk-tyske grænse. Læs mere på [www.fleggaard.dk](http://www.fleggaard.dk)*