

Fleggaard eksporterer knowhow til nyt grænsehandelsmarked

Fleggaard koncernen er klart den største og førende aktør inden for den dansk-tyske grænsehandel med sine to grænsehandelskæder Fleggaard og Calle. Nu vover den sønderjyske koncern springet ud i hidtil ukendt land og eksporterer sin store viden om grænsehandel til Tallinn i Estland.

Uanset om Fleggaards grænsekunder er danske, norske, svenske eller finske, har de alle det til fælles, at de har fundet vejen til Tyskland, hvor Fleggaard koncernen hidtil har haft alle sine grænsebutikker. Den dansk-tyske grænse har traditionelt været omdrejningspunkt for Fleggaard koncernens grænsehandels-aktiviteter, men nu kaster koncernen sig ud i et nyt eksport- og knowhow eventyr.

Fænomenet grænsehandel eksisterer ikke kun ved den dansk-tyske grænse. Grænsehandel opstår helt naturligt, hvor to lande mødes, især med de åbne grænser og det frie indre marked, vi har i Europa. Grænsehandlen styrkes yderligere, hvor der er forskelle på prisniveauet og købekraften mellem to lande, og dem findes der adskillige af blot indenfor EU.

Et af de grænsehandelsområder, hvor grænsehandel har været praktiseret gennem adskillige år, er på havneområdet i Estlands hovedstad Tallinn. Her har en række grænsebutikker specialiseret sig i at handle med de mange svenske og finske rejsende, der kommer sejlene til byen med færger fra Stockholm og Helsinki. Finnerne har den korteste rejsetid og udgør derfor langt størstedelen af de rejsende.

Nøje planlagt ekspansion

Det er selvfølgelig ikke gået ubemærket hen hos Fleggaard koncernen, der har fulgt det estiske grænsehandelsmarked i lang tid. Det er blevet til mange analyser, overvejelser og ikke mindst besøg i Tallinn, inden man følte sig klar til at tage springet over Østersøen.

- Inden skridtet til et nyt marked og fremmed land, har der været et enormt stort forarbejde samt et hav af praktiske ting, der skulle klarlægges. Hele den proces har vi nu været igennem og føler os godt klædt på til at teste os selv af i et nyt grænsehandelsområde, forklarer adm. koncerndirektør Jens Klavsen.

Vækst gennem internationalisering

Hos Fleggaard følger man løbende udviklingen i andre grænsehandelsområder rundt omkring i verden, men har indtil dags dato haft fokus på sin "hjemmebane". Igennem årene er forretningen blevet optimeret, og i dag er Fleggaard koncernen den klart toneangivende aktør i grænsehandlen ved den dansk-tyske grænse. Væksten er dels sket organisk, men også via opkøb af konkurrenter.

- Vi har aldrig lagt skjul på, at vi altid holder øje med nye muligheder. Det ligger dybt forankret i vores DNA, og så længe en forretningsmulighed passer ind i vores "købmandshus" er vi altid villige til at se på de muligheder, der byder sig uanset, hvor i verden det måtte være henne, siger Jens Klavsen.

Eksport af knowhow

Fleggaard koncernen har pr. 1. juli 2015 overtaget en eksisterende grænsebutik beliggende direkte på havnen i Tallinn, i stedet for at starte op helt fra bunden. Til gengæld bidrager Fleggaard med knowhow fra flere årtiers succesfuld grænsehandel.

- Vi har købt en eksisterende butik i Tallinn for at komme hurtigt ind på markedet, og fordi vi mener, at det er det bedste fundament for fremtidig vækst. Vi ved, vi er gode til at drive grænsehandel, og den viden tager vi med derover, så jeg er sikker på, at vi kan få endnu mere ud af forretningen i Tallinn end det, vi har set indtil videre, slutter Jens Klavsén.

Fakta:

Den nye forretning, som i dag hedder WineStore, ligger på havnen i et indkøbscenter i Tallinn i nærheden af færgelejet, hvor færgerne fra hhv. Stockholm og Helsinki lægger til.

Kunderne er dagsturister ca. 15 % fra Sverige og 85 % fra Finland, der hovedsageligt går efter varegrupperne spiritus, vin og øl.

Butikken får navnet Calle, som allerede er kendt af mange svenskere og finner fra koncernens nuværende grænsebutikker i Heiligenhafen, Burg og Rostock

Navn:	Calle
Overtagelse:	1. juli 2015
Butiksstørrelse:	ca. 800 m ² + lager
Medarbejdere:	17