**Brødrene Grene booster væksten med nye partnere,** *Børsen d. 12. september 2018*

**Butikskoncernen Søstrene Grene har øget sit salg af nips og design med små 50 pct. til tæt ved 900 mio. kr., mens resultatet er mere end fordoblet.**

Brødrene Cresten og Mikkel Grene har givet familievirksomheden Søstrene Grene et ordentligt spark bagi. Omsætningen er det seneste år vokset med næsten 50 pct. til tæt ved 900 mio. kr., mens resultatet efter skat er mere end fordoblet til små 78 mio. kr. Det viser den endnu ikke offentliggjorte årsrapport for 2017/18, der var et rekordår. Og væksten fortsætter på den anden side af milliarden.

Cresten og Mikkel Grene regner med, at toplinjen i 2018/19 vil blive løftet med 20-40 pct. og nå 1,1-1,25 mia. kr. Resultatet efter skat ventes at lande på 100-120 mio. kr.

Forklaringen på den kraftige vækst er, at Søstrene Grene har skruet op for etablering af nye butikker, som sælger interiør, køkkengrej, hobbyartikler og meget andet.

Accelerationen er især kommet, fordi brødrene for tre år siden skiftede taktik og nogle steder gik sammen med lokale folk og tog del i risikoen ved åbning af nye butikker.

"Der er rigtig god gang i forretningen. Meget af væksten er kommet fra nye butikker, og vi tror, vi kan holde en høj vækst i hvert fald fem år endnu," siger adm. direktør Mikkel Grene.

Ved selv at tage et finansielt ejerskab kan Søstrene Grene nu lettere få de lokale partnere med på ekspansion af butikskæden, som i dag er på helt præcist 217 butikker på 15 markeder i Vesteuropa og Japan.

Topchefen oplyser, at det i dag er helt oppe omkring en tredjedel af butikkerne, som koncernen er medejer af eller i et par håndfulde tilfælde selv ejer 100 pct.

Ser man bort fra den vækst, nyåbnede butikker giver, er udviklingen hos Søstrene Grene dog noget mere flad. Mikkel Grene oplyser, at et af detailhandlens vigtigste nøgletal - same-store-sale - der viser udviklingen i eksisterende butikker, som typisk har været åbne i ét år, i 2017 var på plus 7 pct.

"Her i 2018 skal vi nok være glade, hvis vi kan komme over indeks 100. Generelt går det jo ikke godt i detailhandelen. Så bare det at have vækst er flot og viser, at vi klarer os bedre end andre," siger han.

**Mange impulskøb**Detailhandelsekspert Bruno Christensen er sikker på, at Søstrene Grene kan hente vækst en rum tid endnu.

"Der er stort potentiale. Søstrene Grene har skabt det, andre i branchen bare drømmer om: Butikker, hvor folk strømmer til for at få en oplevelse og se, hvad de har at byde på. De fleste ved ikke på forhånd, hvad de vil købe. Og konceptet opfattes slet ikke som discount. I f.eks. Flying Tiger og Normal ved kunderne, hvad de vil have, når de går ind. Og de ved, at det er billigt," siger han.

Bruno Christensen peger i øvrigt på, at netop impulskøb er der mange flere af i mere velhavende områder. Dér er der jo råd til at købe, det man lige falder over. Mikkel Grene bekræfter, at det faktisk går bedst der, hvor forbrugerne typisk er velstillede. Butikkerne på Frederiksberg og i Lyngby går således rigtig godt. Og Søstrene Grene er også startet rigtig godt i det rige Sydtyskland.