



Spisebordet Anna med de krydsede ben kommer i handelen i løbet af februar. Her med stolen Diana.

MED SANS FOR DET SALGBARE



Annette Gade opbygger sin møbelkollektion i tæt dialog med forhandlerne.

Annette Gade fra engros-virksomheden A Trend har god fornemmelse for de salgbare møbler. Men det har været en lang og svær proces at finde de rigtige leverandører.

Da Annette Gade i 2004 etablerede engros-virksomheden A Trend med adresse i Gug ved Aalborg, havde hun i næsten 20 år arbejdet med møbeldetailhandel. Møbler vidste hun derfor temmelig meget om, og hun havde også en fin sans for at spotte de gode salgsvarer.

LEVERANDØRPROBLEMER

For spareskillingerne købte hun nogle containere med bl.a. fletmøbler fra tre indonesiske leverandører, som hun havde fået kontakt med på en messe. Som ny kunde måtte hun betale varerne på forskud, men da containerne ankom med flere måneders forsinkelse var de fleste af møblerne mugne og ubrugelige. Kun 3-4 stolemodeller fra den ene leverandør var i orden.

Der var ikke penge tilbage til professionel hjælp, og i Annette Gades netværk var der ingen med forstand på den slags, så det lykkedes hende aldrig at få møblerne erstattet. Dermed var en stor del af opsparringen tabt, og der var kun nogle få mo-

deller at arbejde videre med. Det nordjyske gå-på-mod havde hun imidlertid i behold, og i de næste par år brugte hun masser af tid og ressourcer på at finde de rigtige leverandører:

»Jeg prøvede flere forskellige kinesiske leverandører, men møblerne var oftest for dyre eller for dårlige, og da reklamationspolitikken i A Trend betyder at forhandlere kan levere varerne tilbage, hvis der er det mindste i vejen, var jeg flere gange ved at kaste håndkædet i ringen,« erkender Annette Gade, som måtte igennem 15-20 forskellige leverandører, inden hun fandt den rigtige.

»Det kom bag på mig, at det skulle være så svært, men nu har jeg i næsten to år haft et godt samarbejde med en kinesisk leverandør, som leverer kvalitet til tiden – og selv om priserne ikke er de laveste, er jeg stadigvæk konkurrencedygtig,« understreger den nordjyske iværksætter.

KOLLEKTION MED POTENTIALE

Annette Gade har med egne ord sans for at spotte møbler med et godt salgspotentiale. Det er en evne, hun opbyggede som detailhandler, og selv om den havde det svært i perioden med de mange leverandørproble-



A Trend har et begrænset udvalg af sofaer. Her er det model Crystal.



Sofabordet Guideline med den dekorerede glasplade er fremstillet i et begrænset antal og sælges nummeret og signeret af kunstneren.



Stolen Charlotte hører i øjeblikket til A Trends bedst sælgende produkter.

Spisestolen Diana findes også i en stabelbar udgave, som bl.a. egner sig til indretningsopgaver.

mer, fornemmer hun at sansen er ved at være tilbage.

»Jeg bruger meget tid på at snakke med kunderne om, hvad der sælger godt og hvor efterspørgslen bevæger sig hen. Det er i dialog med kunderne, at A Trends kollektion tager form og udvides, hvad enten det er med standardvarer fra min kinesiske leverandør eller det er med møbler, som vi udvikler i fællesskab – sådan som det er tilfældet med stolen Diana og spisebordet Anna,« forklarer Annette Gade. Det spektakulære bord med de krydsede ben kommer i handelen i slutningen af februar og står godt sammen med den elegante læderstol, som A Trend har designregistreret. Også en ny spisebordserie, som kommer i løbet af foråret, designregistreres.

Møblerne fra A Trend hører prismæssigt til lidt over middel, og kollektionen har sin tyngde inden for spisestuemøbler, men omfatter også sofaer og en række sofa- og småborde. Bl.a. sofabordet Guideline, der er produceret i et begrænset antal og sælges nummereret og signeret af kunstneren Birgitte Prang, som har udsmykket glaspladen.

Endnu er A Trend-sofaerne ikke det store salgshit, men udvalget er også begrænset til to modeller og kun i sort læder. Annette

Gade har flere gange fået tilbudt at parallelimportere nogle af de sofamodeller, der sælger godt på markedet, men er ikke meget for at tage et varesortiment ind, som andre allerede har i gang i Danmark: »Det betyder meget for mig at være ordentlig over for både kolleger og kunder. Ingen skal have en finger at sætte på min forretningsmoral,« fastslår hun.

LANDSDÆKKENDE FORHANDLERNET

Annette Gade får sine møbler hjem fra Kina i containere og står selv for den videre håndtering og forsendelse til de danske møbelhandlere. I de travleste perioder giver hendes mand og hendes søn en hjælpende hånd med tømningen af containere, og det har der heldigvis været flere anledninger til i det forløbne år. Finanskrisen er i det store hele gået uden om A Trend, og i 2009 fordoblede Aalborg-virksomheden sin omsætning.

Annette Gade har i dag 130 forhandlere fordelt over hele landet, og det er et passende antal, som hun ikke gør meget for at øge. Det er først og fremmest butikker i kæderne Danbo, Smag & Behag og Møbelkæden samt nogle af de lidt større uafhængige møbelforretninger, der er kunder hos A Trend. Noget decideret kæ-

desamarbejde har møbelvirksomheden ikke, og eksport er der endnu ikke aktuelle planer om.

På lidt længere sigt forestiller Annette Gade sig imidlertid at A Trend er vokset til 5-6 medarbejdere, at hun har fået en aftale med et par af de danske møbelkæder og at virksomheden har en agent tilknyttet i Norge eller Sverige.

På den korte bane ser hun frem til at få mere tid til salget, efter at leverandørforholdene endelig er på plads, og i 2010 forventer hun at væksten fortsætter med omkring 50 procent: »Møbelhandlerne beklager sig ganske vist, men der sælges trods alt stadigvæk møbler, og da jeg er i stand til at holde mine omkostninger på et minimum, vil A Trend fortsat være konkurrencedygtig. Samtidig har møbelhandlerne tillid til mig, fordi jeg sætter en ære i at lade reklamationer og en uforbindende dialog komme foran nye ordrer, når jeg besøger dem. Kvaliteten på mine møbler er i orden, gensalget er stort på en del modeller, og der er flere gode nyheder på vej. Så jeg er bestemt fuld af optimisme for det nye år,« slutter Annette Gade.

jga