



Asko on sisustanut suomalaisia koteja jo yli 100 vuotta. Askon oman tehtaan klassikkotuotteiden lisäksi valikoimasta löytyy huonekaluja ja sisustustuotteita moneen makuun.

Uusi toimintamalli käyttöön

Huonekalujen vähittäiskaupan heikko kysyntä ja kova hintakilpailu jatkuivat vuoden 2024 aikana. Asuntomarkkinoiden piristymisen ja kuluttajien luottamuksen vahvistuminen ei toteutunut korkotason laskusta huolimatta. Vuoden 2024 aikana Indoor Group aloitti mittavan toimintamallin uudistuksen, jonka tavoitteena on palvella asiakkaita entistä paremmin ja nostaa kannattavuutta.

Vuoden 2024 taloudellinen kehitys oli heikko liikevaihdon laskiessa 161,6 miljoonaan euroon (2023: 186,3 M€) ja vertailukelpoisen liikevoiton jäädessä 1,6 miljoonaa euroa tappiolle (2023: 1,0 M€). Verkko-kauppa muodosti entistä suuremman osan liikevaihdosta. Liiketulokseen vaikutti myönteisesti Viron myymälöiden sulkeminen ja Tallinnan liikekiinteistön

myynti keväällä 2024. Kannattavuutta heikensi mittavan toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotto, joka vaikutti sekä kustannuksiin että alkuvaiheessa myös operatiiviseen toimintaan. ERP-järjestelmän ominaisuuksia pystyttiin hyödyntämään tehokkaasti toimintamallin muutoksen yhteydessä.

Pilottihankkeista hyviä kokemuksia

Syksyllä ketjujen toimintojen yhtenäistämistä jatkettiin laajamittaisella toimintamallin muutoksella. Vierekkäisillä kauppapaikoilla sijaitsevien Askon ja Sotkan myymälöiden yhteistyötä tiivistettiin pitäen molemmat brändit erillään. Asiakkaille muutos näkyy muun muassa siten, että sama myyjä palvelee koko



myymäläkäynnin ajan ja molempien ketjujen koko tuotevalikoima on saatavilla laajemmassa myymälätilassa. Uutta toimintamallia testattiin ensin pilottimyymälöissä ja saatujen hyvien kokemusten perusteella se otettiin laajamittaisesti käyttöön vuoden loppupuolella.

Toimintamallin muutos vaikutti myönteisesti sekä asiakaspalveluun että myyntiin ja edisti resursointia, esimiestyötä ja osaamisen kehittämistä. Päällekkäisten tehtävien karsiminen vaikutti henkilöstötarpeeseen, joten Indoor käynnisti syksyllä muutosneuvottelut, jotka päättyivät joulukuun alussa. Niiden seurauksena päätettiin 162 työsuhdetta. Mittavalla toimintamallin

muutoksella tavoitellaan vähintään 10 miljoonan euron vuotuista liikevoiton parannusta vuoden 2026 loppuun mennessä.

Katse kannattavuuteen

Vuoden 2025 tavoitteena on palata kannattavan kasvun uralle. Toimintamallin muutos on tuonut toivottuja tuloksia ja myös asiakkailta ja henkilöstöltä on saatu hyvää palautetta. Ketjujen vahvat brändit ja selkeät konseptit ovat merkittäviä kilpailutekijöitä ja Insofa vahvistaa ketjujen tarjontaa valmistamalla asiakkaiden toiveen mukaan räätälöityjä sohvia, sänkyjä ja patjoja.

Myymäläverkosto ja verkkokauppa palvelevat asiakkaita joustavasti huonekalujen ja sisustustuotteiden ostoprosessissa.

Ennustettu talouskasvu ja korkotason lasku vahvistavat odotuksia markkinan elpymisestä, josta näkyi viitteitä jo vuoden 2024 loppupuolella. Taloudellisten tavoitteidensa saavuttamiseksi Indoor luottaa kuitenkin markkinaa enemmän strategiansa edistämiseen muun muassa kehittämällä palvelukykyään, valikoimaansa ja myymäläverkostoaan.

161,6 M€
LIIKEVAIHTO

-1,6 M€
LIIKEVOITTO

544
HENKILÖSTÖ



Edullisuus, nopeus ja ostamisen helppous ovat Sotkan vahvuuksia. Valikoimaa kehitetään asiakaslähtöisesti.