

DRINX leverer varen til de studerende

CASE

Efter at Studenterbolaget i 2017 indgik en alliance med DRINX, har de oplevet en drastisk øget omsætning og stor økonomisk gevinst. Det er der primært to grunde til: Samlet indkøb hos én leverandør og et landsdækkende distributionsnet.

Skåååå! Der er gang i musikken, og baren er kørt i stilling. Studiefesten pumper derudad, og alle er glade: Festarrangørerne er glade, for de har haft det nemt med indkøb af forsyninger til festen. Og hos Studenterbolaget er de glade, for de kan nu levere samtlige drikkevarer og bartilbehør fra én og samme leverandør til kunder overalt i landet.

Et stærkt sortiment

Studenterbolaget er specialiseret i salg af 'alt til festen' til frivillige barforeninger og festudvalg på landets gymnasier, kollegier og universiteter. I 2017 indgik Studenterbolaget et samarbejde med DRINX, som i 2018 har været Studenterbolagets totalleverandør.

“Det gav stor mening for os at indgå en alliance med DRINX. Tidligere havde vi et leverandørkorps af tre forskellige leverandører: bl.a. én på spiritus og kolonialvarer og et andet på ølfronten. DRINX tilbyder alt, hvad vores kunder efterspørger, og det har haft en kæmpe betydning for os”,

fortæller administrerende direktør hos Studenterbolaget, Anders Boserup Lauritsen.

Med 12.000 varenumre på lager i Jylland og på Sjælland tilbyder DRINX alle de produkter, der skal til for at puste liv i festen inkl. fadølsanlæg, flaskeøl fra forskellige leverandører, spiritus, sodavand, isterninger, frugt, grønt, krus m.m.

Dækker hele landet

Studenterbolagets kundeportefølje spænder bredt: fra barudvalget på et universitet med 25.000 studerende til et kollegium med kun 14 mand. I starten, inden aftalen med DRINX, bragte Studenterbolaget selv varerne ud til kunderne, men det betød, at de var stærkt begrænset til København og omegn.

“DRINX råder over en stor flåde af fragtbiler, som kører over hele landet. Vi er blevet geografisk uafhængige, og vores kunder skal ikke længere opnå minimumsleveringer på tre leverandører men kun hos én. Det er en gevinst for vores forretning. Vi kan nu tilbyde vores kunder en totalløsning med udbringning alle ugens dage”, fortæller Anders Boserup Lauritsen og uddyber:

“Alene siden sommeren 2018 har vi indgået aftaler med 30 nye kunder, flere af dem eksklusivaftaler, og vi er

nu oppe på at levere til ca. 150 aktive bar- og festudvalg over hele landet. Vi er også dem i landet, der kører flest rusture – 500 om året”.

Væksten fortsætter i 2019

Studenterbolaget har oplevet en kæmpestor økonomisk gevinst ved at samarbejde med DRINX.

“Ved at skifte til DRINX har vi sparet et sted mellem 350.000 og 500.000 kroner på de faste udgifter til logistik, distribution og administration, som vi i stedet kan bruge til at udvikle forretningen. Derudover har mersalg til eksisterende kunder givet os en øget årlig indtægt på cirka 250.000 kr., hvilket jo har en direkte effekt på bundlinjen”, fortæller Anders Boserup Lauritsen.

Der er store forventninger til 2019 hos Studenterbolaget, som spår en vækst på hele 200 procent.

“Vi har som de eneste i Danmark i vores branche nu et velsmurt set-up med udliciteret eget lager og landsdækkende distribution. Takket være DRINX er der ingen begrænsninger på vores vækst. DRINX leverer sublimt, og vi kan fokusere 100 procent på kontakten med vores kunder og udviklingen af vores forretning, slutter Anders Boserup Lauritsen.

Sådan handler de studerende med Studenterbolaget

Studenterbolaget skaber ”friheden til at feste”. Sammen med DRINX bliver det ekstra nemt for de studerende, fordi der er sørget for alt. En repræsentant fra barudvalget skal blot gå på Studenterbolagets bestillingssystem på studenterbolaget.dk og vælge de varer, der er brug for. Straks efter går ordren til DRINX, som leverer til aftalte tid over hele landet. Når festen er veloverstået, henter DRINX-bilerne de overskydende varer. Kunderne betaler først efter festen og kun for det, der er brugt.