



www.eggo.es

NOTA DE PRENSA

Èggo Kitchen House abre en Madrid su primera franquicia con la fórmula de coinversión

Se trata de un sistema que permite al franquiciado hacerse con la totalidad de la tienda en seis años con los beneficios que genera la explotación del negocio

El segundo establecimiento de la cadena en España se abre en el parque comercial La Dehesa de Madrid

Con otras tres tiendas, cuya firma está prevista antes de finalizar el año, èggo duplica los objetivos de expansión marcados para 2016

Madrid, 20 de junio de 2016

La firma especializada en muebles de cocina alemanes a medida da el primer paso para iniciar su programa de expansión en España con la apertura de una nueva tienda en Madrid ubicada en el centro comercial La Dehesa de Alcalá de Henares.

El inversor con el que la enseña ha firmado la nueva franquicia se ha acogido al [modelo de coinversión](#) presentado por la marca el pasado abril coincidiendo con la feria Expofranquicia como fórmula financiera para apoyar los primeros años de arranque del negocio. De esta forma, el franquiciado ha aportado una inversión inicial de 100.000 euros (misma cifra con la que participa la franquiciadora) y el objetivo es que, con una parte de los beneficios generados por la explotación de la tienda, llegue a hacerse con el total del capital en un plazo máximo de seis años.

En los próximos dos meses, se levantarán las instalaciones de esta nueva [èggo Kitchen House](#) con una superficie de 500 metros cuadrados en la actual zona de desarrollo del parque comercial La Dehesa. Un área en el que se ubican varias firmas especializadas en mobiliario y bricolaje.

Con la puesta en marcha de este establecimiento, **èggo** da el pistoletazo de salida al proceso de expansión comercial en nuestro país y generará un total de 20 puestos de trabajo, entre los seis empleados que atenderán a los clientes en la tienda y los 14 que realizarán tareas de montaje, logística y aprovisionamiento.

Este relevante punto comercial de las afueras de la Ciudad Complutense se amolda a la perfección al concepto y requisitos de la marca al permitir el desarrollo de una gran superficie especialista y acoger un *showroom* en el que se presentan entre 12 y 15 exposiciones equipadas con lo último en mobiliario de cocina, electrodomésticos y encimeras.

Al tiempo, este espacio permite recrear diferentes puntos de atención personalizada al cliente, una de las señas de identidad de la franquicia, que pone a disposición del consumidor los medios informáticos más novedosos para ir diseñando paso a paso "la cocina de mi vida" junto con el asesor comercial.

Previsiones

En este momento, la compañía está a punto de cerrar la negociación para firmar tres nuevas aperturas en la zona norte del país y en Madrid, alguna de las cuales estarán operativas antes de que finalice el año. Con estas tiendas, **èggo** duplicaría el objetivo de expansión que se ha fijado para este ejercicio.

La casa madre belga [èggo Kitchen House](#) es una de las cadenas internacionales más influyentes del sector en Europa por su trabajo de calidad y diseños exclusivos. Cuenta con 53 puntos de venta en centro Europa, una facturación anual superior a los 100 millones de euros y una media de venta de 17.000 cocinas cada año. En su accionariado participa el grupo alemán [Nobilia](#), líder europeo en la fabricación de muebles de cocina, que factura más de 1.000 millones de euros y produce alrededor de 700.00 cocinas anuales.

España es el país de referencia para crecer en los próximos años, donde está prevista la apertura de 30 grandes tiendas que posicionen la marca en los centros comerciales más destacados. La tienda piloto se abrió hace dos años en el centro comercial La Gavia (Madrid), donde trabajan 26 personas, de las que seis desempeñan puestos directos en tienda, y obtiene facturaciones que ya rondan los 2 millones de euros.

Contacto
Araceli Hernández Teresa
by FDS GROUP CONSULTING
ahernandezteresa@gmail.com
[@AraceliHTeresa](#)

RECURSOS

Cifras básicas de la enseña

| ÉGGO KITCHEN HOUSE | |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Superficie local | Desde 400 m ² |
| Población mínima | Área de influencia 100.000 habitantes |
| Ubicación | Centros y parques comerciales |
| Inversión | Coinversión con el franquiciado |
| Ayuda financiera | Renting de franquicia amortizado con la explotación del negocio |
| Recursos necesarios | 100.000 € |
| Canon de entrada | 25.000 € (welcome pack año 2016: 100% bonificación = 0 €) |
| Royalty de explotación | 3,4% (extrapolado sobre ventas) |
| Royalty de publicidad | 0,6 % (extrapolado sobre ventas) |
| Ventas año 1 | 1.500.000 € |
| Retorno de la inversión | Menos de 2 años |
| Duración del contrato | 10 años renovables |
| Tiendas | 52 en Europa, 1 en España |
| Puestos de trabajo por tienda | 5 directos y 10 indirectos de media |



Para descargar imágenes, pulsa en la foto o en el enlace y entrarás en el [Espacio de prensa.](#)