

DATE: 15 APRIL 2016
PUBLICATION: SIN CHEW
SECTION: BUSINESS
HEADLINE: DBE GURNEY EYES RETURN TO PROFIT, OPTIMISTIC ON CONTRIBUTION FROM HARUMI FRIED CHICKEN
CATEGORY: COMPANY NEWS



陈善发（左三起）与Pexden控股私人有限公司董事吴荣凯签署合作协议，由Harumi炸鸡在霹雳的首位经营者谢伟祥（左起）、陈兄弟格尼执行主席拿督陈崇湊、兴鲜企业董事陈福鑫（右二）及钧朋国际董事徐振南见证。

（吉隆坡14日讯）陈兄弟格尼（DBE, 7179, 主板消费品组）放眼最新进军的炸鸡业务将能贡献可观盈利，有望带动该公司转亏为盈。

该公司董事经理拿督陈善发在与Pexden控股私人有限公司签署战略合作协议后表示，相信该炸鸡业务的表现将会在第三季财报上显现。

陈善发说，公司在之前面对亏损，主要是因为鸡只价格不稳定所影响。

他说，该公司目前是在原有的工厂进行该新的Harumi炸鸡业务，因此，并没有投入太多的资本开销。

“公司将会把30%的业务重心由鸡只加工转移至炸鸡业务。”

陈善发也说，该公司将会密切关注贩商的营运，一旦每日收入少于300令吉，将会派员前往了解情况。

他说，根据公司的预估，赚幅将可达到40至45%，因此，以每日300令吉的收入计算，在扣除费用

后，尚可获得260令吉的净收入。

他说，该公司目前将会做更多宣传，以便更多人认识Harumi炸鸡品牌。

他说，今年1月开始已有炸鸡贩卖亭投入运作，至今已有50个贩卖亭，而一天最高的销售额则达700令吉。

陈善发说，从中可以了解消费者已经开始接受这全马首个获得清真认证的炸鸡品牌，他也看好其将能迅速增长。

“我们的目标是在3年里面，能够拥有3千个贩卖亭、300个移动餐车及30间餐厅。”

他说，陈兄弟格尼的计划是在今年开设500个贩卖亭、50辆移动餐车及5间餐馆；2017年则开设1千个贩卖亭、100辆移动餐车及10间餐馆；2018年则是1千500个贩卖亭、150辆移动餐车及15间餐馆。

目前，该公司在檳城、霹靂及雪兰莪皆有炸鸡贩卖亭，并预计在1至2年扩展至亚洲其他地区。

看好炸鸡業務盈利
陳兄弟格尼有望轉盈