

EK/Servicegroup

Stabile Ertragslage

Montag, 12.05.2014

„Wer bremst, verliert“ – so lautet die zu Jahresbeginn ausgegebene Devise der EK/Servicegroup. Der Bielefelder Mehrbranchenverbund stellte diese Devise nun auf der Familiy-Messe vom 8. bis 9. Mai unter Beweis. Wie einer Pressemeldung zu entnehmen ist, waren mehr als 1.000 angemeldete Fachhändler aus dem In- und Ausland und die bislang höchste Ausstellerzahl von über 100 Industriepartnern nur ein Erfolg, den die Bielefelder verzeichnen können.

Auf über 30.000 qm Fläche wurden in den unternehmenseigenen Messehallen trendige Produkt-Neuheiten, erfolgreiche Shopkonzepte (wie Spiel & Spass, HappyBaby, PBS oder Lesen & Erleben), Warenpräsentationen und starke Event-Ideen präsentiert.

Ungebremst geht auch der Ausbau der EK-Mittelstandsplattform voran. „Mit der Anteilsübernahme der Viersener Verbundgruppe WHB zum 1. März 2014 können wir sowohl unseren Handelspartnern als auch den rund 300 WHB-Händlern in allen unternehmensrelevanten Bereichen noch mehr Leistung bieten“, verdeutlicht EK-Vorstandsvorsitzender Franz-Josef Hasebrink die Zielrichtung. Die WHB Ware Handel Beratung GmbH ist mit einem Jahresumsatz von rund 30 Mio. Euro ein bedeutender Player in der Living-Branche.

Gleiches gilt für den Buchbereich. Neuer Partner zur Stärkung des unabhängigen Buchhandels ist die ANWR Group eG (Mainhausen).

In 2013 war das Geschäftsfeld Family mit 476,9 Mio. Euro und einem Anteil von 37% am Gesamtumsatz wieder mit Abstand das umsatzstärkste der EK/Servicegroup.

Wie bereits im Januar vermeldet, lag die Umsatzentwicklung 2013 mit rund 1,3 Mrd. Euro leicht unter dem Niveau des Vorjahres, bereinigt um Sondereffekte aus der Beendigung der Zeus-Kooperation zum Ende des Jahres 2012.

„Dazu kommt die Umsatzentwicklung im Einzelhandel insgesamt. Das verzeichnete Plus zwischen 1,6 und 1,8% war hier das niedrigste seit 2009. Profitiert haben davon in erster Linie der Versandhandel und Online-Anbieter“, so Hasebrink, der in diesem Zusammenhang auf den laufenden Ausbau der Multichannel-Aktivitäten der EK verwies.

„In Anbetracht der qualitativen Entwicklung unseres Leistungsspektrums und des erneut hohen Ausschüttungsvolumens an unsere Mitglieder sind wir mit unserer Ertragslage sehr zufrieden“ so Hasebrink. Großen Anteil an dem erreichten Jahresüberschuss, so der Vorstandsvorsitzende, hätten auch die ebenso deutliche wie nachhaltige Verbesserung der Kostenstruktur sowie die Optimierung von Abläufen und Strukturen. Auch die Eigenkapitalquote liege unverändert auf dem hohen Niveau des Vorjahres.

Bei der Mitgliederzahl verzeichnet die EK/servicegroup einen leichten Rückgang auf 2.167 Händler zum 31.12.2013 (Vorjahr 2.227). Gründe dafür liegen im anhaltenden Wettbewerbsdruck sowie in altersbedingten Geschäftsaufgaben.

Für 2014 haben sich die Bielefelder erneut viel vorgenommen. Neben der Stärkung der Mittelstandsplattform liegen die Schwerpunkte der EK-Aktivitäten auf der Weiterentwicklung der Shopkonzepte, dem Ausbau der Multichannel-Angebote mit Stärkung der Online-Präsenz, der Forcierung des Category-Managements sowie die Optimierung des Lagergeschäfts.

[zum Seitenanfang](#)