

Fachinformationen im Auftrag Ihres Einzelhandelsverbandes

expert+Euronics: KOOP mit ausgebuchten Hallen

Vom 18. bis 19. Februar 2024 fand die Kooperationsmesse KOOP von Euronics und expert in Berlin statt. Gemeinsam haben beide Verbundgruppen in Zusammenarbeit mit der Messe Berlin ein optimiertes Konzept für das Veranstaltungsformat entwickelt. Es gab erstmalig eine gemeinsame KOOP-Halle mit den Partnern beider Kooperationen im schlanken Format von zwei Tagen, was den Interessen der ausstellenden Industriepartner entgegenkam. Neu war, dass Partner beider Kooperationen in der gemeinsamen Halle ausstellen und erstmalig sowohl Euronics Mitglieder als auch expert-Gesellschafter die Halle gleichzeitig besuchen. Das Maximum an 165 Ausstellern hatte sich für die gemeinsame KOOP-Halle angemeldet. Hinzu kamen 76 Aussteller in den Hallen von Euronics und expert. Zudem bieten die beiden Kooperationen für Mitglieder und Gesellschafter vom 20. bis 23. Februar 104 virtuelle Workshops zu vielfältigen Themen an, in denen es noch tiefergehende Informationen und Fortbildungsmöglichkeiten aus erster Hand gibt.

<https://www.messe-berlin.de>

Wertgarantie: Drittes Weiterbildungs-Modul startet

Wertgarantie startet das dritte Weiterbildungs-Modul des „Wert-Management“-Konzeptes. Wert-Management besteht aus insgesamt vier Modulen. Diese werden in verschiedenen Facetten, von E-Learnings, E-Trainings bis zu Präsenz-Workshops angeboten. Nach dem E-Learning Basis-Modul und dem vorrangig trainingsbasierten Aufbau-Modul, ist jetzt das Ergänzungs-Modul mit dem Titel „Das Selbstverständnis motivierender Mitarbeiterführung“ an der Reihe. Dieses wird als optionales Modul angeboten und sowohl inhouse als auch an zentralen Standorten als sogenanntes offenes Training von GMP. durchgeführt. Mit dem dritten Modul sollen Führungskräfte auf ihre Arbeit vorbereitet, erfahrene Führungskräfte unterstützt und weiterentwickelt. Das Modul sieht dann einen Umsetzungs-Workshop mit allen Führungskräften und Mitarbeitenden eines Unternehmens vor.

<https://www.wertgarantie.de>



Ceconomy: Profitabilität weiter gesteigert

Die MediaMarktSaturn-Mutter Ceconomy ist mit einer guten Kundennachfrage in das neue Geschäftsjahr gestartet und hat im ersten Quartal 2023/24 einen Umsatz von 7,0 Mrd. Euro (Q1 2022/23: 7,1 Mrd. Euro) verzeichnet. Währungs- und portfoliobereinigt lag er damit um 3,7 % über dem Vorjahresniveau. Das bereinigte operative Ergebnis (EBIT) lag im Berichtszeitraum bei rund 248 Mio. Euro und damit um rund 18 Mio. Euro über dem Vorjahreswert. Ceconomy profitierte von einer hohen Kundennachfrage in der „Black-Period“ und im Weihnachtsgeschäft sowie einer erfreulichen Entwicklung in den Segmenten West-/Südeuropa sowie Osteuropa. Der Umsatz im Segment DACH ging zurück, was laut Ceconomy an einem schwachen Einzelhandels- und Marktumfeld und geringerer Kundennachfrage in Deutschland liegt. Im ersten Quartal hat das Unternehmen den Net Promoter Score (NPS) auf 56 steigern können, der bisher höchste Wert seit Beginn der Messung.

<https://www.ceconomy.de>

ZVEI: CE-Branchenkompass 2023

Insgesamt war der im Branchenkompass CE betrachtete Markt für das Gesamtjahr 2023 rückläufig. Die Zurückhaltung der Konsumenten spiegelt sich in der Umsatzentwicklung wider. Insgesamt belief sich der Umsatz 2023 auf 6,3 Mrd. Euro, rund sieben Prozent weniger als 2022. Dies geht aus dem aktuellen Branchenkompass CE von Deutscher TV-Plattform und ZVEI in Kooperation mit GfK für das Gesamtjahr 2023 hervor. Demnach setzen Verbraucher zunehmend auf zukunftssicheren, digitalen Radioempfang. Knapp sieben von zehn der 2023 in Deutschland verkauften Radios sind digital. Allein in den vergangenen drei Jahren stieg der Anteil am Geräteabsatz um 11 Prozentpunkte auf 69 Prozent. Auch bei den DAB+-Radios hält der positive Trend an. 44 Prozent der 2023 verkauften Geräte verfügen über diese Technologie – eine deutliche Steigerung zu 2020. Damals lag der Anteil mit 35 Prozent erst bei einem guten Drittel. Während bei den klassischen Radio-Einzelgeräten DAB+ bereits in gut der Hälfte der Geräte (51 Prozent) verbaut ist, dominiert bei Radios, die Bestandteil von Stereo- oder anderen Audioanlagen für zu Hause sind, der „Internetradio only“-Empfang (57 Prozent). Der Anteil der TV-Geräte mit direkt integriertem Surroundsound ist 2023 auf 41 Prozent gestiegen (2022: 35 Prozent). Beflügelt vom Weihnachtsgeschäft waren im vierten Quartal 2023 Fernseher mit größeren Bildschirmdiagonalen wieder etwas stärker gefragt.

<https://www.zvei.org>

Cancom: Deutliches Wachstum durch Zukäufe

Die Cancom Gruppe schließt das Geschäftsjahr 2023 erfolgreich mit einem sehr deutlichen Wachstum ab. Der Umsatz stieg auf Grundlage der vorläu-

<https://www.cancom.de>



figen Zahlen um 17,8 Prozent auf 1.523,1 Mio. Euro. Der Rohertrag entwickelte sich noch besser und lag mit einem Plus von 33,0 Prozent bei 582,6 Mio. Euro und damit in der Mitte der Prognosespanne. Das EBITDA legte ebenfalls deutlich um 10,9 Prozent zu und liegt voraussichtlich bei 116,3 Mio. Euro. Auf Basis der vorläufigen Zahlen verbesserte sich der operative Cashflow um mehr als 145 Mio. Euro und betrug für das Geschäftsjahr 2023 92,8 Mio. Euro.

EK Retail: Messreise zur "Inspired Home Show"

Bei der diesjährigen „The Inspired Home Show“ in Chicago erwarten vom 17. bis 19. März 2024 mehr als 1.700 Aussteller aus der Heim- und Haushaltswarenbranche Fachbesucher aus aller Welt. Die drei Schwerpunktfelder Dine + Décor, Clean + Contain und Wired + Well wurden auch räumlich zusammengeführt, die Dauer der Messe von vier auf drei Tage verkürzt, Fachvorträge beleuchten Verbraucherwünsche und Handelsstrategien. Mit dabei sind wieder Partner von EK Retail. Die Bielefelder organisieren auch in diesem Jahr eine exklusive Messe-Reise für interessierte Unternehmer aus Deutschland, Österreich, Frankreich und den Niederlanden.

<https://www.ek-retail.com>

Bechtle: Vorstandsvertrag von Guschlbauer verlängert

Der Aufsichtsrat von Bechtle hat Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, vorzeitig bis zum 31.12.2028 wiederbestellt. Zusammen mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz ist er bereits seit 2009 im Konzernvorstand der Bechtle AG. Damit setzt der Aufsichtsrat nach der Neubestellung von Konstantin Ebert zum 01.01.2024 und der jüngsten Erweiterung des Vorstands auf vier Personen durch Antje Leminsky zum 01.02.2024 auf ein ausgewogenes Verhältnis von erfahrenen und neuen Kräften. Für Guschlbauer ist es die dritte Vertragsverlängerung als Vorstand. Seine Karriere bei Bechtle startete er im Januar 2008 als Bereichsvorstand für Managed Services.

<https://www.bechtle.com>

Temu: Niedrigpreise wichtigstes Kaufargument?

Laut einer Umfrage im Auftrag der chinesischen E-Commerce-Plattform Temu gibt die Mehrheit der Deutschen an, ihre Ausgaben mehr auf die Dinge des täglichen Bedarfs zu konzentrieren sowie vorsichtiger und weniger spontan Geld auszugeben. Angesichts dieser Entwicklung suchen Konsument:innen verstärkt nach Rabatten und Sparmöglichkeiten. Der wichtigste Faktor, der die Entscheidung zum Kauf eines Produkts in einem Onlineshop beeinflusst, ist laut Temu Preis: Der Umfrage zufolge achten 66 Prozent der Verbraucher auf niedrige Preise. Gleichzeitig spielen auch die Lieferkosten eine entscheidende Rolle: 50 Prozent der Befragten gaben

<https://www.temu.com>



an, dass niedrige Lieferkosten oder eine kostenlose Lieferung einen wichtigen Faktor darstellen. Darüber hinaus gab ein Drittel an, dass eine hohe Anzahl an positiven Kundenrezensionen wichtig sei – ein wiedererkennbarer Markenname oder Preisnachlässe für Großaufträge sind nur für jeden zehnten Befragten relevant. Die Befragten gaben an, sich über Codes und Gutscheine (37 Prozent) zu freuen, aber auch, wenn sie günstige Alternativen zu teuren Produkten (29 Prozent) oder teuer aussehende Produkte zu Schnäppchenpreisen gefunden haben (18 Prozent). Der Umfrage zufolge sind 53 Prozent der Befragten bereit, ein paar Tage auf Abverkäufe oder Sonderangebote zu warten, 40 Prozent würden sogar wochenlang auf den Kauf verzichten, wenn die Produkte danach günstiger werden würden.

Conrad: Electronic Direct Teil der Conrad Gruppe

Mittlerweile sind für Geschäftskunden über 10 Millionen Produktangebote und zahlreiche Services sowie Lösungen auf der 2020 gelaunchten Conrad Sourcing Platform verfügbar. Mit der Übernahme der Electronic Direct durch die Conrad Gruppe soll jetzt die Sonderbeschaffung auf ein neues Level gehoben werden. Electronic Direct (ED) soll vom Standort Putzbrunn bei München aus auch weiterhin als eigenständiges Unternehmen agieren: Die über 50 Experten setzen sich also auch künftig dafür ein, die Distribution von elektronischen Komponenten für Industrie 4.0 auf ein neues Niveau zu heben.

<https://www.conrad.de>

Weitere Fachinformationen im Abonnement:



hitec news: Brancheninformationsdienst für den Technikhandel
<http://www.bvt-ev.de/Publikationen/index.php>

Hinweise zum [DATENSCHUTZ](#).

BVT Chef-Info

Redaktion: Joachim Dünkelmann
Bundesverband Technik des Einzelhandels e.V.
An Lyskirchen 14 – 50676 Köln
Tel +49 221 27166-0
Fax +49 221 27166-20
E-Mail bvt@einzelhandel-ev.de
Internet www.bvt-ev.de