

EMV : beeindruckende Erfolgsbilanz - zukunftsorientiert

Stabiler ZR-Umsatz – Gewinnausschüttung steigt um 27,4 Prozent

Der Europa Möbel-Verbund (EMV) setzt seinen Erfolgskurs fort. Wie Aufsichtsrat und Geschäftsführung anlässlich der Gesellschafterversammlung am 26. und 27. April in Essen bekannt gaben, konnten die Verbandsleistungen sowohl bei Konditionen und Jahresergebnis als auch bei den Dienstleistungen erneut gesteigert werden. Demnach erhöhte sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 6,9 Prozent. Die Gewinnausschüttung legte bei konstantem ZR-Umsatz von 1,1 Mrd. Euro um beachtliche 27,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu. Neben den hervorragenden Leistungen der Verbundgruppe hat dazu auch die Änderung der Rechtsform der Fahrrenzhausener Zentrale im vergangenen Jahr beigetragen. „Wir bieten unseren Gesellschaftern hervorragende Bedingungen für erfolgreiche Geschäfte. Und die Aussichten für das kommende Jahr sind bestens. Dank der aktuellen Zugänge von Buhl, Möbelhof, Borst, Packs, Rau und Grönbold rechnen wir mit einer deutlichen Zunahme der ZR-Umsätze“, unterstreichen die Geschäftsführer Felix Doerr und Ulf Rebenschütz.

Das sorgte für gute Stimmung bei den rund 100 Gesellschaftern, die in Essen mit dabei waren. Ihre Anzahl lag stichtagsbezogen bei 545 (VJ 566). Damit gehören zum EMV in Deutschland und dem angrenzenden Ausland jetzt 1465 Verkaufsstellen. Der EMV steht für eine konsequent mittelstandsorientierte Verbundführung. Die EMV-Gesellschafter profitieren vom attraktiven Bonussystem mit monatlichen Ausschüttungen, den marktführenden Angeboten der Handelsmarken und Vertriebskonzepte sowie der hohen Innovationsfähigkeit und -stärke. Damit können sich die Gesellschafter im Wettbewerb gegen filialisierte Großbetriebsformen bestens durchsetzen.

Handelsmarken mit starkem Zuspruch – 12.000 gelistete Artikel

Die Verbundgruppe feilt permanent an ihren Handelsmarken Global Möbel, Contur, Natura, Europa Möbel-Collection, akad'or, Meisterstücke sowie Global und Contur Küche und verfügt hierbei über sehr hohe Kompetenz. So ist es nicht erstaunlich, dass sich diese weiterhin starken Zuspruchs erfreuen. „Unsere Exklusiv-Kollektionen stellen für unsere Häuser einen echten Mehrwert dar, der sich inzwischen zu einem zentralen Argument für die Attraktivität des EMV entwickelt hat“, so die beiden Geschäftsführer. Gleiches gilt für die erfolgreichen Vertriebskonzepte wie Home Company, Polsterado, Trendstore und Discount Profi sowie die Küchenkonzepte Küche Aktiv, Küchenfachmarktkonzept und Lifestyle. Zu einer Erfolgsgeschichte hat sich auch das Multichannel-Angebot MyPOS entwickelt, das mittlerweile bereits von mehr als 100 Gesellschaftern genutzt wird.

Die Produkt-Bandbreite des EMV ist enorm. Mehr als 4.000 gelistete Modelle bzw. über 12.000 gelistete Artikel werden den Gesellschaftern über das Intranet präsentiert. Sämtliche Mediadaten für Print und Online stehen den Händlern in der Regel kostenfrei zum Abruf zur Verfügung. Für die Online-Vermarktung sind rund 8.500 Artikel erfasst – komplett mit allen Daten, die für Shop-Systeme erforderlich sind. Ebenfalls eindrucksvoll: Die Zahl der produzierten Katalogseiten beträgt 1.200, die Prospekte umfassen sogar 1.500 Seiten.

Kulturelles Rahmenprogramm – Keynote-Speaker Johannes P. Baumgartner

Um das Gemeinschaftsgefühl der Verbandsmitglieder weiter zu stärken und die Teilnehmer der Gesellschaftsversammlung zum entspannten Austausch anzuregen, organisierte der EMV ein attraktives kulturelles Rahmenprogramm. So gab es am 26. April Führungen durch die Zeche Zollverein, das „red dot“-Designmuseum und das Museum Folkwang. Abends feierten alle Teilnehmer gemeinsam im Variété-Theater GOP. Abgerundet wurde die gelungene Veranstaltung am 27. April durch den Keynote-Vortrag von Johannes Paul Baumgartner. Er erklärte den Zuhörer auf sehr unterhaltsame Weise, wie ein Kunde zum Fan wird.

Umsatzplus für 2015 im Blick

Für das laufende Jahr erwartet der Europa Möbel-Verbund eine positive Entwicklung. Nach einem hervorragenden Jahresstart wird der ZR-Umsatz wachstumsbedingt steigen, betonen Felix Doerr und Ulf Rebenschütz. Auch auf vergleichbarer Fläche sollten Umsatzerhöhungen für die EMV-Händler möglich sein – nicht zuletzt, weil die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ebenso wie die Kauf- und Anschaffungsneigung für Optimismus sorgen. Darauf wird sich die Verbundgruppe allerdings keineswegs ausruhen, sondern weiter an der Zukunftsfähigkeit ihrer Konzepte arbeiten. „Dank unseres Engagements, unserer Schnelligkeit und Innovationskraft werden wir auch 2015 zu den Gewinnern gehören.“

Fahrenzhausen, den 27. April 2015