



PRESSEMITTEILUNG

Künzelsau/Köln, 10. Juli 2019

Berner Group verdoppelt Wachstum im Geschäftsjahr 2018/2019 auf rd. 5 Prozent und erzielt neuen Allzeitrekord beim Umsatz

- Umsatzerlöse steigen auf rd. 1,07 Mrd. Euro
- Stärkstes Wachstum seit 2011/2012
- Berner Group legt seit fünf Jahren zu

Die Berner Group hat das Geschäftsjahr 2018/2019 mit einem neuen Umsatzrekord abgeschlossen. Das gab das B2B-Handelsunternehmen aus Künzelsau heute bei der offiziellen Vorstellung der Geschäftsbilanz für das abgelaufene Wirtschaftsjahr bekannt. Der um Konsolidierungseffekte bereinigte Anstieg des Umsatzes hat sich demnach gegenüber dem Vorjahr verdoppelt und erreichte mit 4,8 % (Vj. 2,4) den höchsten Wert seit sieben Jahren. Insgesamt erzielte die Berner Group in ihren Geschäftsfeldern Omnichannel Trading und Spezialchemie - Umsatzerlöse von rd. 1,07 Mrd. Euro. Damit setzt das Familienunternehmen seinen Wachstumstrend weiter fort: Durch den europaweiten Verkauf von Produkten und Services an Profis in Industrie, Bau, Mobilität und Spezialchemie legt die Berner Group bereits zum fünften Mal in Folge zu.

„Rekorde machen bekanntlich stolz und hungrig auf mehr. Unser Mut vor sechs Jahren die radikale Digitalisierung durchzusetzen, unser Ehrgeiz konsequent alle Geschäftsprozesse zu optimieren und zu harmonisieren und unsere Ehrlichkeit andere Wege zu gehen, zahlt sich aus“, sagte Christian Berner, CEO der Berner Group.

Er machte deutlich, dass die Berner Group auch im laufenden Geschäftsjahr massiv in das nachhaltige Wachstum der Gruppe investieren wird. Um eine taggleiche Belieferung (intraday delivery) der Kunden mit Produkten zu erzielen, sind im ersten Schritt 40 Mio. Euro für den Neubau eines neuen Zentrallagers an der deutsch-niederländischen Grenze in Kerkrade sowie in Österreich und an den deutschen Standorten Künzelsau und Ingelfingen vorgesehen.

In Duisburg, dem Standort der Caramba, realisiert die Berner Group für rund 6 Mio. Euro einen modernen Campus. Im Mittelpunkt steht dabei der Bereich Forschung und Entwicklung für Spezialchemie. Die Zahl der Mitarbeiter soll am Standort mittelfristig deutlich steigen.

Umsatz im Geschäftsfeld Omnichannel Trading wächst um 5,7%

Die im Geschäftsfeld Omnichannel Trading (Multikanalvertrieb) mit den Marken Berner und BTI erzielten Umsatzerlöse stiegen im zu Ende gegangenen Geschäftsjahr um 5,7% auf rund 930 Mio. EUR an.

Die Marke Berner verzeichnete dabei mit einem Anstieg von mehr als 6% ein überproportionales Wachstum. Alle fünf Europaregionen trugen mit positivem Wachstum zu dem Gesamtwachstum bei. In der Region Ost fiel der Anstieg von rund 10 % gegenüber dem Vorjahr am kräftigsten aus. In der größten Umsatzregion Süd steigerten die Berner Länder-Gesellschaften den Umsatz erneut um mehr als 7%. Die Region Zentral, zu der auch Deutschland zählt, erzielte ein Umsatzplus von 3% und liegt damit ebenfalls über Vorjahr.

Die Vertriebskanäle Außendienst und E-Commerce trugen dabei überproportional zum Wachstum bei. Die Zahl der Mitarbeiter, die bei Kundenbesuchen vor Ort beraten und Produkte und Services anbieten, stieg im Jahresmittel



erneut um rund 1% an auf mehr als 5.300 Männer und Frauen. Der Anteil, den E-Commerce am Gesamtumsatz einnimmt, legte um rund 13 % zu.

„Die Marke Berner hat nicht nur die Vorjahreswerte übertroffen, sondern auch die Budgetziele. Als Gründe dafür sehe ich neben der Steigerung der Mitarbeiterzahl im Vertrieb und der Erhöhung der Vertriebsproduktivität unter anderem den Gewinn namhafter Großkunden und die zunehmende Anzahl von innovativen Services und Produkten, die wir exklusiv im Angebot haben“, sagte Carsten Rumpf, der im Vorstand als COO für den Multikanalvertrieb verantwortlich zeichnet.

Dazu zählt unter anderem die BeraBox2go/OBTI-Case, mit der Berner und BTI ihre Kunden quasi rund um die Uhr Material direkt auf die Baustelle beliefern kann. Oder aus dem Bereich des „Internets der Dinge“ das Tracking-Angebot, das Betrieben jederzeit ermöglicht zu sehen, wo sich ihre Geräte und Werkzeuge gerade befinden. Hinzu kommen kundenfreundliche Bestell-Apps und neue exklusiv auf dem Markt angebotene chemische Produkte.

Die BTI, die Profikunden im Bausektor beliefert, musste sich 2018/2019 auf den – in dieser Branche immer signifikanter feststellbaren – Fachkräftemangel einstellen. Mit einer um rd. 25 Außendienstmitarbeiter kleineren Verkaufsmannschaft gelang es dennoch, die Produktivität des Teams um mehr als 6% zu steigern. Die Vertriebskanäle E-Commerce und Call Center konnten gegenüber dem Vorjahr zudem zweistellig zulegen. Die BTI gehört dadurch innerhalb der Berner Group zu den Töchtern, die 2018/2019 beim profitablen Wachstum zu den Spitzenreitern gehören.

„Die BTI hat der Versuchung widerstanden, Umsatz zu kaufen, um auf die Herausforderungen des Marktes zu antworten. Stattdessen hat man sich auf seine Stärken konzentriert und somit den Deckungsbeitrag deutlich verbessert“, so Carsten Rumpf.

Caramba Group behauptet sich

Der Verband der Chemischen Industrie (VCI) hat für 2018 Rückgänge bei Umsatz und Verkaufspreisen für die Spezialchemiebranche gemeldet und rechnet mit einer Fortsetzung der schwachen Nachfrage auch in diesem Jahr. Die Caramba Group konnte ihre Position als einer der führenden B2B-Hersteller in der Spezialchemie für Reinigungsprozesse, die Veränderung und den Schutz von Oberflächen in diesem schwierigen Marktumfeld trotzdem behaupten.

Der Umsatz liegt mit rund 137 Mio. Euro auf dem Vorjahreswert. Rückgänge, beispielsweise im Segment Lizenzproduktion, konnten die Unternehmen der Caramba Gruppe mit Zuwachsen im Retail und Wash erfolgreich ausgleichen. „Das Geschäftsmodell der Caramba Group zeigt, dass es auch in schwierigen Zeiten robust ist. Die Caramba hat den Umsatz gehalten und mit positiven Ergebnisbeiträgen profitabel gearbeitet. Auch wenn die Prognosen der Chemie-Verbände für dieses Jahr unverändert sind, streben wir ein Wachstum an. Die Umsätze, die wir durch die Einführung neuer Produkte und Produktlinien unter anderem in der kommerziellen Fahrzeugwäsche und der industriellen Teilereinigung sehen, stimmen uns grundsätzlich optimistisch“, sagte Christoph Möltgen, der im Vorstand die Caramba Group verantwortet.

Wachstumsdynamik hält an

Die Berner Group hat die Wachstumsdynamik des abgelaufenen Geschäftsjahres auch in den beiden ersten Monaten des Geschäftsjahres 2019/20 fortgesetzt. Der Mai 2019 war, trotz konjunktureller Eintrübungen in mehreren Regionen Europas, der bislang umsatzstärkste Mai seit Unternehmensgründung.



Die Berner Group

Die Berner Group ist ein familiengeführtes europäisches Handelsunternehmen. Unsere Vision lautet: „We keep the world together and moving“. Das heißt, wir sind der zentrale B2B-Handelspartner für alle Materialien im Bereich Wartung, Reparatur und Produktion für unsere Kunden im Bau-, Mobilitäts- und Industriesektor. Mit über vier Kanälen schaffen wir für unsere Kunden ein integriertes Omnichannel-Einkaufserlebnis. Im Bereich von Stahl und C-Teilen sowie im Bereich der Chemie sind wir gleichzeitig innovativer Hersteller. Wir sind mit über 200.000 Artikeln und 8.200 Mitarbeitern in über 25 Ländern für unsere Kunden vertreten.