

## **Pressemitteilung**

### **EK beweist Omnichannel-Kompetenz auf der Toy Fair 2019**

**Umsatzzuwachs um 7,9 % auf 405 Mio. Euro im Geschäftsfeld family – Gesamtumsatz der Gruppe rund 2,4 Mrd. Euro**

Bielefeld/Nürnberg 30.01.2019. Die Nürnberger Toy Fair feiert ihr 70-jähriges Bestehen und die EK/servicegroup ist dabei: Auf der Weltleitmesse der Spielwarenbranche zeigen die Bielefelder vom 30. Januar bis 3. Februar 2019 einmal mehr, wie der mittelständische Spielwaren- und Babyhartwarenhandel den Herausforderungen des Strukturwandels auf allen Kanälen begegnen kann.

Nach vorläufigen Zahlen liegt der Umsatz der EK Gruppe 2018 mit rund 2,4 Mrd. Euro (-0,4 %) auf dem Niveau des Vorjahres, genauso wie die Ausschüttungen an die angeschlossenen Unternehmer. Im Geschäftsfeld family (Spielware, Baby) konnten die Ostwestfalen um 7,9 % auf 405 Mio. Euro Umsatz zulegen.

Am gemeinsamen Stand mit dem Kooperationspartner VEDES können sich die Messe-Besucher in Nürnberg ein umfassendes Bild von dem breiten Spektrum marktrelevanter Leistungen für die rentable und profilstarke Positionierung des Fachhandels machen. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Omnichannel-Plattform ERES. Sie bietet in drei möglichen Ausbau-Stufen (ERES Pure, ERES Connect und ERES Light) zentrale Funktionen wie Warenwirtschaft, Kassensoftware, Onlineshops, die Anbindung an externe Marktplätze wie Amazon und Ebay sowie an die EK eigenen Marktplätze [www.spielundspass.de](http://www.spielundspass.de) und [www.happybaby.de](http://www.happybaby.de).

„ERES steht branchenübergreifend für die beste Verbindung von stationärem Geschäft und Online-Business. Das

vollintegrierte System trägt dabei der weiteren Digitalisierung der Handelswelt Rechnung, ohne den Mittelpunkt des Handelns aus den Geschäften vor Ort zu verlagern“, so Susanne Sorg, verantwortliches EK Vorstandsmitglied.

### **„Werkzeuge“ für erfolgreiches Unternehmertum**

Ein Beispiel für die hohe Praxistauglichkeit von ERES ist das EK Online Kiosksystem: Dieses „Werkzeug“ ermöglicht den Zugriff auf rund 42.000 Artikel aus dem EK und VEDES Lagersortiment und verlängert die Ladentheke virtuell. Auf der individuell konfigurierbaren Kiosk-Startseite locken ausgewählte „Highlight-Artikel“. Die bestellte Ware wird in den Laden oder nach Hause geliefert. Mit Blick auf die Endverbraucher setzt die EK konsequent auf Social Media-Kampagnen: Neben der authentischen Ansprache der nach soziodemografischen Merkmalen ausgewählten Zielgruppen über die facebook-Kanäle von HappyBaby und SPIEL & SPASS wird z. B. auch Instagram in den Marketing-Mix integriert.

Vorgestellt wird auch die neue EK App für Handelspartner: Der digitale Wegweiser durch die Welt der EK führt direkt zu tagesaktuellen Daten (z. B. Produkte und Preise), Top-News aus Branche oder Fachgruppe, Aktionen und Angeboten und macht das Ordern von unterwegs, im Geschäft und auf den EK Hausmessen zum Kinderspiel.

### **Willkommen in der EK family-Welt!**

Eine gelungene Verbindung der jeweiligen Stärken des Händlers vor Ort mit den Vorteilen des Online-Geschäfts stellt das EK Shopkonzept HappyBaby dar. Neben der effizienten und sympathischen Flächengestaltung des POS garantieren eine Vielzahl innovativer Maßnahmen zur Kundenbindung und der Einsatz moderner Technologien und Medien, dass die Kunden auf allen gewünschten Kanälen zu HappyBaby finden. Dazu zählt der Online-Auftritt inklusive Webshop genauso wie der auflagenstarke kiddies-Magalog 2019 oder E-Mail-

Marketingaktionen im familyClub mit zurzeit mehr als 25.000 Mitgliedern.

„Gute Geschäfte wird auch in Zukunft derjenige machen, der seine stationäre und digitale Kompetenz in Einklang bringt und dabei authentisch bleibt. HappyBaby liefert dafür die allerbesten Voraussetzungen“, beschreibt family-Bereichsleiter Jochen Pohle das Erfolgskonzept, das bereits über 40 Mal umgesetzt wurde.

### **Spielwaren-Trends 2019**

Über das EK Leistungsportfolio hinaus können sich die Fachbesucher bei den family-Profis auch über die aktuellen Trend-Themen der Toy Fair informieren. „Ready, Steady, Play!“ bringt die Smartphone-Generation mit Spielzeug, das Bewegung und Spaß kombiniert, in Schwung. „Toys 4 Kidults“ unterstützt Erwachsene dabei, spielerisch eine Auszeit von der Realität zu nehmen. Dazu kommt der trendige „The WOW Effekt“, der mit Überraschungsmomenten und der Vorfreude auf das Unbekannte spielt. So wie die gute alte Wundertüte! Drei Jahrestrends, die übrigens auch am 8. und 9. Mai 2019 auf der EK FUN, der Family-Messe in Bielefeld, eine wichtige Rolle spielen werden.

### **Wow-Effekte am Messestand**

Für Überraschungsmomente bei den Handelspartnern sorgen VEDES und EK mit einem exklusiv verhandelten Vorteilsheft. Über 50 Aussteller bieten auf der Messe Rabatte, Gratis-Zugaben und Sonderkonditionen.

### **VEDES/EK Messestand:**

**FOYER HALLE 12.2, NCC WEST**

#### **Kontakt EK/servicegroup**

Unternehmenskommunikation

Daniel Kullmann

Tel.: +49 (0) 521 2092-234

Fax: +49 (0) 521 2092-993234

E-Mail: [daniel.kullmann@ek-servicegroup.de](mailto:daniel.kullmann@ek-servicegroup.de)