

Pressemitteilung

EK auf der Ambiente 2020 in Halle 3

Bielefelder bauen Marktplatz-Aktivitäten im Living-Bereich aus

Bielefeld/Frankfurt, 07.02.2020 - Inspirationen geben und mitnehmen, Trends aufspüren, Kontakte pflegen und neue knüpfen: Für die EK/servicegroup ist die Anwesenheit mit einem Messestand auf der Ambiente selbstverständlich. Gleichzeitig präsentiert sich der Mehrbranchenverbund als starker Partner für den mittelständischen Fachhandel im Bereich Living. Auf der weltgrößten Konsumgütermesse zeigt EK auch, wie fit der Verbund in Sachen Omnichannel ist.

In Halle 3 informiert das Team unter dem Leitmotiv „Zuhause bei Freunden“ zum Beispiel über die EK Präsenz auf der neuen Nextrade-Plattform. Der B2B-Marktplatz der nmedia GmbH eröffnet unter Beteiligung der EK und der Frankfurter Messegesellschaft neue Dimensionen in der Zusammenarbeit von Industrie und Handel. EK hat sich auf Nextrade mit dem kompletten Lagersortiment und einem breiten Dienstleistungsspektrum positioniert. „Digitale Marktplätze verbinden die Akteure im Handel auf ebenso zeitgemäße wie gewinnbringende Art und Weise. Das gilt auf der B2B-Ebene genauso wie für die Beziehung zwischen Handel und Verbrauchern. Hier setzen auch unsere EK Marktplätze neue Impulse“, so der EK Vorstandsvorsitzende Franz-Josef Hasebrink auf der Ambiente.

Neues Spielfeld für den Living-Handel

Mit myWeb, dem Kiosk-System, der EK App, dem Business

Intelligence Monitoring und den Online-Marketing-Paketen bietet die Bielefelder Verbundgruppe bereits ein großes Portfolio an digitalen Leistungen. Ein weiterer wichtiger Baustein sind die Online-Marktplätze. Sie verbinden die Stärken des stationären Handels wie Service, Beratung und direkte Verfügbarkeit der Artikel mit den Chancen der digitalen Welt und sorgen für mehr Frequenz im Geschäft sowie zusätzlichen Online-Umsatz. Auf www.compravo.de bringen jetzt die Ostwestfalen ihr Living-Angebot mit Elektrokleingeräten, Spielwaren sowie Babyartikeln zusammen und schaffen somit ein einzigartiges Umfeld für den Fachhandel. Neben der besonderen Angebotsvielfalt können sich die Teilnehmer mit ihrer ganzen Sortimentskompetenz, individuellen Fachhandelsstärken und digitalen Services profilieren. Der Marktplatz sichert so zusätzliche Online-Umsätze und ist gleichzeitig beste Werbung für einen Einkaufsbummel vor Ort.

Für Attraktivität und Rentabilität der Living-Geschäfte sorgen auch die entsprechenden Systemflächen der EK. Hier wird für jeden Betriebstyp die passende Konzeption entwickelt – vom Fachgeschäft über das Kauf- und Warenhaus bis hin zum Baumarkt. „Die Sortimentsmodule sind auf die aktuellen Trends und Verbrauchervünsche abgestimmt und werden nach allen Regeln eines modernen Category Managements mit Top-Händlermarken und dem EK Eigenmarkenprogramm bestückt“, erklärt Jochen Pohle, Bereichsleiter EK Home. Ein innovatives POS-Marketing und impulsstarke arrondierende Sortimente wie Heimtextilien, Papier, Bürobedarf und Schreibwaren (PBS) oder Uhren & Schmuck runden das Angebot ab.

Willkommen am EK Messestand!

Über sämtliche Informationen zum EK Leistungsspektrum hinaus bietet die EK Mannschaft ein „Extra“, das den Messestand zum idealen Ausgangspunkt für den Ambiente-Besuch macht: Auf die

Messe-Gäste warten geführte „Trendrundgänge“ zu allen wichtigen Stationen mit Neuheiten und Highlights. Und wie immer gibt es Zeit und Raum für den fachlichen und persönlichen Austausch mit anderen Händlern, Industrievertretern und dem EK Team. Gern auch beim „Get-Together“ täglich ab 17.00 Uhr.

EK Messestand: Raum Facette, Halle 3. Via Westseite**Kontakt EK/servicegroup**

Daniel Kullmann

Abteilungsleiter Corporate Marketing and Communications

Fon: +49 521 2092-234

E-Mail: daniel.kullmann@ek-servicegroup.de