

## **Pressemitteilung**

# **EK und VEDES generieren Synergien mit dem Segment Baby im Großhandel**

**Verbundgruppen-Partner sortieren sich neu / Zentrale Warenversorgung aus EK Lager Eisenach / Wahrnehmung auf politischer Ebene steigt**

**Bielefeld/Nürnberg, 03.03.2021 - Bereits seit 2015 bündeln die EK/servicegroup (Bielefeld) und VEDES (Nürnberg) ihre Spielwaren-Aktivitäten rund um Einkauf, Vertrieb und Marketing in der ToyPartner VEDES/EK GmbH. Während die Nürnberger seitdem das gemeinsame Spielwarengeschäft koordinieren, integrieren die Bielefelder ab 1. März 2021 die sogenannte rollende Ware und die Baby-Hartwaren in ihr Großhandelssortiment. VEDES behält selbstverständlich das ZR-Geschäft im Baby-Bereich und das Sortiment Baby-/Kleinkindspielwaren im eigenen Großhandel.**

„Mit der Erweiterung des Großhandelsgeschäfts im Babyhartwarenbereich können wir die Wettbewerbsposition unserer Baby-Fachhändler weiter nachhaltig stärken“, freut sich Jochen Pohle, Bereichsleiter der für den Baby-Bereich zuständigen Business Unit EK Home, über die Fortsetzung der weiteren Zusammenarbeit.

Achim Weniger, Markt-Vorstand bei der VEDES AG, ergänzt: „Durch die Konzentration auf den jeweiligen Sortimentsschwerpunkt generieren beide Partner erhebliche Synergien und bieten den angeschlossenen Handelspartnern damit geballte Power. Die ZR-Abwicklung sowie Marketing-Services und Online-Aktivitäten für unsere Babyfachhändler werden natürlich weiterhin von der VEDES zur Verfügung gestellt.“

Bereits im September 2020 hatten die Bielefelder durch die Verschmelzung mit der Würzburger BABY-PLUS eG den eigenen Handlungsspielraum für eine offensive Marktgestaltung deutlich erweitert. Durch den Wechsel der Baby-Einkäuferin Elke-Jeannette Kretzschmann-Meier von der VEDES zur EK/servicegroup bleiben zudem langjährige Erfahrung, kompetentes Fachwissen und wertvolle Kontakte erhalten.

### **EK setzt auf zentrale Logistik in Eisenach**

Zur Steigerung von Qualität und Quantität der Warenversorgung im Baby-Großhandel setzen die Bielefelder ab sofort auf eine zentrale Logistik. „Damit stellen wir die schnelle und verlässliche Belieferung unserer Fachhandelspartner aus einer Hand sicher. Und das ist und

bleibt nun mal ein wichtiges Fundament für unternehmerischen Erfolg“, so André Babenhauserheide, Leitung Vertrieb und Marketing für den EK Baby-/Spielwarenbereich Familie.

Auch die Bestückung des Warenlagers selbst bietet alle Grundlagen für gute Geschäfte: Am neuen Standort wird die EK rund 2.500 Babyartikel vorrätig halten. Dazu zählen Top-Marken von ABC und Alvi über babymoov, Childhome, Geuther und Lässig, MAXI COSI, Mutsy und Osann bis hin zu THERALINE, Treppy, Reer, Rotho, Schardt, MAM, Mäusbacher Möbelfabrik, NUK, Nuby und Julius Zöllner. Exklusiv wird es bei den Marken Crane und Zooper: Hier übernimmt EK den Vertrieb von Ultraschall-Luftbefeuchtern bzw. Buggys, Kinderwagen und Autositzen.

Dazu kommen arrondierende EK Sortimente wie Kinderbesteck und Geschirr, Bettwäsche, Baby- und Kindertextilien und vieles mehr. Grundsätzlich profitieren die EK Partner von Lieferungen auch in kleinsten Verpackungseinheiten: Ein eigener, kapitalbindender Lageraufbau ist so nicht nötig.

Auf die Handelspartner von VEDES und EK warten aber noch weitere Highlights, verrät André Babenhauserheide: „Wir entwickeln aktuell mit unserem Eigenmarken-Konzept "babyworld" eine wertige Baby-Linie in den Sortimentsfeldern Buggy, Kinderwagen, Laufgitter, Türgitter, Kleinmöbel, Wickelrucksäcke und Textilien wie z. B. Strickdecken. Alles natürlich zu attraktiven Verkaufspreisen und mit einer ansprechenden Handelsspanne.“

### **EK wird auf politischer Ebene gehört**

Offene Eingangstüren sind auch bei Baby-Fachgeschäften gerade in Corona-Zeiten die wichtigste Voraussetzung für erfolgreiches Handeln: Deshalb hat sich die EK zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Kinderausstattungs-Hersteller e. V. (BDKH) mit Nachdruck für die Systemrelevanz des Baby-Fachhandels eingesetzt und dazu beigetragen, dass die Geschäfte auch im Lockdown geöffnet blieben.

Für Jochen Pohle ein klares Zeichen für die stetig wachsende Marktbedeutung der Händlergemeinschaft: „Die EK hat eine Stimme, die auch auf politischer Ebene gehört wird. Und wir wollen noch lauter werden.“ Für weitere „Mitmacher“ bietet die internationale Mittelstandsplattform des Mehrbranchenverbundes EK auch dafür die besten Voraussetzungen.