



PRESSEMITTEILUNG

Künzelsau/Köln, 22. Juni 2021

Rekord-Run auf digitale Kanäle: Starkes Neukundenplus lässt eCommerce-Geschäft bei BERNER auf neues Allzeithoch wachsen

Ihr Omnikanal-Vertriebsmodell und der mutige Digitalisierungskurs haben sich für die Berner Group während der Corona-Pandemie sprichwörtlich bezahlt gemacht. So konnte das Großhandelsunternehmen im jüngst beendeten Wirtschaftsjahr 2020/21 trotz schwierigster Rahmenbedingungen ein Umsatzwachstum von 1,2% gegenüber dem Vorjahr erzielen. Maßgeblich zu diesem positiven Ergebnis beigetragen hat das eCommerce-Geschäft: Getrieben von einem außergewöhnlich starken Plus an Neukunden (+54%), verzeichnete der B2B-Spezialist bei den Bestellungen über digitale Kanäle ein neues Allzeithoch.

Insgesamt stieg der eCommerce-Umsatz der Gruppe im Geschäftsjahreszeitraum von April 2020 bis März 2021 europaweit um 30% an – so kräftig wie niemals zuvor in der Firmengeschichte. Absoluter Spitzenreiter war das von der Krise schon früh besonders hart getroffene Italien. Dort legte BERNER um satte 113% zu. Erfolgreichster Gebietsverbund war die Region Ost, die mit Österreich und acht weiteren Märkten von Lettland über Ungarn bis Kroatien ihren eCommerce-Umsatz um bemerkenswerte über 40% nach oben schraubte.

In Summe erlöste die Berner Group im vergangenen Wirtschaftsjahr mehr als jeden 8. Euro über ihre digitalen Kanäle, in den BENELUX Staaten – der Region mit dem traditionell höchsten eCommerce-Anteil – sogar fast jeden 4. Euro. Neben klassischen Verbrauchsmaterialien (z.B. Schrauben), Werkzeugen, kraftvollen Power-Tools und smarten chemischen „All in one“-Helfern waren Corona-bedingt vor allem auch Produkte aus dem Sicherheits-/Schutzartikelsortiment von BERNER wie Handschuhe, Gesichtsmasken, Reinigungs- oder Desinfektionsmittel bei Kfz- und Bau-Profis gefragt.

Den größten eCommerce-Push verzeichnete die Berner Group in der zweiten großen Corona-Welle ab Oktober 2020, wo gruppenweit phasenweise doppelt so viele Aufträge über die digitalen Kanäle abgewickelt wurden als im Vorjahr. „Da wir in punkto Stabilität unsere Hausaufgaben gemacht haben, konnten wir beispielsweise die Verfügbarkeit unserer Webshop-Systeme trotz dieser signifikanten Traffic-Zuwächse konstant auf einem Top-Niveau von 99,99 % halten“, betont CEO Christian Berner.

Beim Einkaufsverhalten der Gewerbetreibenden zeigte sich ein klarer Zusammenhang mit dem Pandemiegeschehen: Je steiler die Infektionskurve verlief, desto mehr Handwerksbetriebe nutzten bevorzugt den digitalen Vertriebsweg statt ihre Waren wie sonst üblich beispielsweise direkt im Depot vor Ort abzuholen oder über einen der rund 5.200 Außendienstmitarbeiter zu beziehen. Folglich gab es bei den Erstbestellern einen sprunghaften Anstieg, darunter sehr viele Neukunden (+54%). Die mit Abstand meisten Neukunden konnte die Berner Group dabei in der Region Süd gewinnen. So wurde die positive Geschäftsentwicklung ganz wesentlich vom eCommerce-Run in Spanien (+128% Neukunden), Frankreich (+95% Neukunden) und Portugal (+88% Neukunden) beflügelt.

„Dank unseres Omnichannel-Angebots und der hohen Investitionen, die wir in der Vergangenheit gezielt in die digitale Transformation unseres Unternehmens getätigt haben, konnten wir unsere Kunden selbst in den Lockdowns durchgängig 24/7 bedienen“, so Christian Berner. „Egal ob auf der Baustelle oder in der Kfz-Werkstatt: Wir haben unser Leistungsversprechen eingelöst und ihre Welt am Laufen gehalten.“

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 23 Ländern für unsere Kunden vertreten.