

PRESSEMITTEILUNG

expert-Frühjahrstagung 2023: Fokussierte Marktbearbeitung

Langenhagen, 20. Februar 2023 – Am vergangenen Freitag, 17. Februar 2023, fand unter dem Motto „Fokussierung“ die Frühjahrstagung von expert im Rahmen der KOOP 2023 statt. In ihren Vorträgen berichteten der expert-Vorstand sowie die Marketing- und Vertriebsleitung über aktuelle Markttrends, Branchenentwicklungen sowie die Schwerpunktthemen der expert-Strategie. Über 1.500 expertinnen und experten nahmen an der Frühjahrstagung teil – das entspricht einer starken Teilnahmequote von rund 90 Prozent der Gesellschafterbetriebe.

Am 18. und 19. Februar folgte die expert-Frühjahrsmesse, die mit attraktiven Messeangeboten für die expert-Gesellschafter eine optimale Plattform geboten hat, um sich mit den ausstellenden Industrie- und Dienstleistungspartnern auszutauschen und ihre Bestellungen und Dispositionen für die kommenden Geschäftsmonate aufzugeben. Über 180 Aussteller waren in der KOOP- und expert-Halle vertreten und überzeugten mit innovativen Produktpräsentationen. In einer eigenen expert-Area konnten die Gesellschafter sich zudem von dem breiten Dienstleistungsportfolio der expert-Zentrale überzeugen. Dr. Stefan Müller, Vorstandsvorsitzender der expert SE, freut sich über den gelungenen Start ins Veranstaltungsjahr 2023: „Ich bedanke mich sowohl bei unseren Gesellschaftern und ihren Mitarbeitern als auch bei unseren Industrie- und Dienstleistungspartnern für die starke Beteiligung an unserer FJT 2023. Endlich konnte die FJT im Rahmen unserer ersten physischen KOOP in Berlin stattfinden. Damit lösen wir unser Versprechen an unsere Partner ein: Die Schaffung einer effizienten und zukunftsfähigen Jahresauftaktveranstaltung.“

Fokussierung auf effiziente Ausschöpfung des Marktpotenzials

Das Thema „Fokussierung“ der FJT 2023 spiegelt sich auch in der Unternehmensstrategie von expert wider. In seinem Strategievortrag ist Dr. Stefan Müller auf die Ausrichtung im Jahr 2023 eingegangen: Auch in diesem Jahr werden die Kernelemente der expert-Strategie „expert 6.0“, die sich über die Bereiche Wachstum, Marktdurchdringung, Gesellschafterfokussierung, Endkundenfokussierung und Digitalisierung erstrecken, im Mittelpunkt stehen. Der Fokus der Gesellschafter soll dabei auf eine weitere Ausschöpfung des Marktpotenzials ihres Einzugsgebiets durch den expert Multichannel-Ansatz abzielen. Die Regionen in Deutschland, in denen noch kein expert-Standort vertreten ist, werden durch den zentralen expert-Onlineshop optimal abgedeckt. Die Marktausschöpfung wird sowohl vor Ort als auch online durch sinnvoll entwickelte und zielgerichtete Projekte unterstützt – Ziel ist es, erfolgversprechende Projekte fokussierter zu verfolgen und Ansätze mit zu hohem Streuverlust zu vermeiden.

Ergänzt wurde in der Unternehmensstrategie der Punkt „Nachhaltigkeit“: „Das Thema Nachhaltigkeit in unsere Unternehmensstrategie aufzunehmen, ist eine wichtige und sinnvolle Entscheidung. Damit setzen wir ein wichtiges Zeichen: Nachhaltigkeit ist bei expert kein Nebenthema, sondern Teil unseres unternehmerischen Denkens. Durch unsere Projekte in diesem Bereich sind wir hierauf gut vorbereitet und werden diese transparent kommunizieren“, erläutert Dr. Stefan Müller

Vielfältiges Maßnahmenpaket zur vollen Ausschöpfung der Ertragspotenziale

Dass expert eine starke Position am Markt hat, beweist einmal mehr der Außenumsatz des Unternehmens: Von Januar bis Dezember 2022 ist der Außenumsatz von expert um starke 3,3 Prozent gewachsen. Damit hat sich expert besser als der direkte Wettbewerb entwickelt, der Gesamtmarkt war sogar rückläufig.

Um seine starke Marktposition als beste Handelskooperation in der Elektronikbranche weiter ausbauen zu können, bietet expert seinen Gesellschaftern ein attraktives Gesamtpaket. Als eine von vielen Maßnahmen wurde der Best-Practice-Ansatz vertieft: „Anhand von Highlight-Projekten einzelner expert-Unternehmer finden unsere Gesellschafter Anregungen, um ihre Ertragspotenziale weiter zu steigern“, erklärt Frank Harder, Vorstand für Vertrieb, Marketing und E-Commerce der expert SE. „Auch hier gilt der Ansatz der Fokussierung auf das Wesentliche: Durch die Konzentration auf einzelne erfolgsversprechende Projekte soll der wirtschaftliche Erfolg der Gesellschafter gezielt gesteigert werden.“

Ein weiterer Ansatz, um erfolgreiche Entwicklungen bei Gesellschaftern zu fördern und zu steigern, ist der experten Performance Cup. Jeden Monat werden expert-Standorte und deren Teams mit besonders positiven Entwicklungen in verschiedenen Bereichen entlang der Customer Journey prämiert. Ziele des experten Performance Cups sind die Förderung von Teambuilding an den Standorten, die nachhaltige Steigerung des Geschäftserfolgs, die Ableitung von Best Practices sowie die Steigerung der Kundenzufriedenheit. Die Auszeichnung der Gesamtjahresgewinner fand im Rahmen der expert Frühjahrstage statt: Den ersten Platz belegte die HERFAG Elektrotechnik GmbH in Leinfelde, auf den Plätzen 2 und 3 folgten die TeVi Markt Handels GmbH in Schwabach sowie die HERFAG Elektrotechnik GmbH in Göttingen.

Damit die expert-Gesellschafter ihr Kerngeschäft noch optimaler umsetzen können, steht ihnen die expert-Zentrale mit umfangreichen Dienstleistungen zur Seite. Neu aufgestellt wird ab April die Abteilung Flächenmanagement: In den Bereichen Flächenoptimierung, Planung, technischer Bau und Immobilien-Support wird die neue Abteilung die Standorte bei der Steigerung ihrer Flächenproduktivität sowie bei der Kostenreduzierung unterstützen.

Neue Marken-Kommunikation: Regionalität und Nachbarschaft

Nicht nur viele abwechslungsreiche Saison- und Aktionskampagnen hat expert im Bereich Marketing für 2023 geplant: Auch eine neue übergeordnete Marken-Kommunikation wurde im Rahmen der Frühjahrstagung vorgestellt und am Sonntag, 19. Februar 2023 gelauncht. Die reichweitenstarke Bewegtbildkampagne hebt die Stärken der Verbundgruppe im TV, Online und auf Social Media noch stärker hervor: die Regionalität der Fachhändler und die Nähe zu ihren Kunden. „Unsere neue Kommunikation zeigt auf sympathische Weise, was expert ausmacht: eine starke Nähe und Verbundenheit zu unseren Kunden und Nachbarn sowie höchste Service- und Beratungskompetenz. Gleichzeitig verstärken wir mit dem neuen Konzept die Verzahnung unserer On- und Offline-Aktivitäten und erzielen mit einem 360 Grad-Marketing über alle Kanäle einen noch höheren Werbedruck“, sagt Frank Harder.

Mitarbeiter 6.0: Investition in Fachkräfte als Investition in die Unternehmenszukunft

Die nachhaltige Bindung, Förderung und Weiterentwicklung der expert-Fachberater sowie die Positionierung von expert als attraktiver Arbeitgeber bilden auch in diesem Jahr fundamentale Aufgaben des Unternehmens. „Im Rahmen der Strategie ‚Mitarbeiter 6.0‘ entwickelt wir unser vielfältiges Maßnahmenpaket zur Aus- und Weiterbildung von qualifizierten Mitarbeitern ständig weiter“, erklärt Gerd-Christian Hesse, Vorstand für Finanzen, Personal und Versicherung der expert SE. „So steuern wir der aktuellen Herausforderung des Fachkräftemangels entgegen: Einerseits investieren wir stets in die Weiterbildung unseres bestehenden Personalstamms, was zu einer guten Bindung und Motivation beiträgt. Auf der anderen Seite positionieren wir uns durch entsprechende Projekte als attraktiver Arbeitgeber, um bei neuen Fachkräften das Interesse für unser Unternehmen zu wecken.“

Zu den zahlreichen Mitarbeiterprojekten gehörte unter anderem ein Auszubildenden-Wettbewerb: In diesem Wettbewerb hatten die Auszubildenden an den Standorten die

Möglichkeit, in Gruppen von bis zu vier Azubis ein Video zu einem Produkt ihrer Wahl zu drehen und darin in einem Verkaufsgespräch die wichtigsten Verkaufsargumente zu präsentieren. Eine Fachjury hat anschließend die eingereichten Videos anhand der Kriterien Verkaufsargumente, Kreativität und Unterhaltung sowie technische Umsetzung bewertet. Die Gewinner der ersten drei Plätze sowie ein Kreativpreis wurden im Rahmen der expert-Frühjahrstagung überreicht.

Zudem ist die Fortführung von „expert Next Generation“ beschlossen: Das Weiterbildungsprogramm zielt auf die nächste Generation der expert-Gesellschafter ab, um diese auf die Geschäftsübernahme vorzubereiten und die Möglichkeit des Austausches untereinander zu fördern. Vier Module des Workshops wurden bereits mit großem Interesse der Beteiligten durchgeführt, das fünfte Modul ist für Sommer 2023 geplant.

Kostenbenchmarking als Instrument zur Kostenoptimierung

Wie in der gesamten Branche wird auch bei expert das Geschäftsergebnis stark durch das herausfordernde Marktumfeld geprägt, das anhaltend durch Krisen wie die Corona-Pandemie, den Ukraine-Krieg oder den angespannten Energiemarkt beeinflusst wird. Für expert hat es daher hohe Priorität, die Wettbewerbsfähigkeit seiner Gesellschafter und seiner Zentrale sicherzustellen. Zu diesem Zweck wird bei expert auch im Bereich der Kostenoptimierung das Prinzip des Best Practice angewandt: „Angesichts der aktuellen Wirtschaftslage sind eine konsequente Kostenoptimierung sowie eine Stärkung des Kostenbewusstseins zunehmend erforderlich“, erläutert Michael Grandin, Vorstand bei expert. „Daher haben wir bei expert das Kostenbenchmarking als Instrument des Kostenmanagements eingeführt: Im Rahmen unseres Data Warehouses präsentieren wir Best Practice-Unternehmen im Bereich Kosteneffizienz, an denen sich unsere Gesellschafter orientieren und eigene Kostensenkungspotenziale identifizieren können. So bieten sich unsere Gesellschafter gegenseitig neue Anreize und Ansatzpunkte zur Kostenoptimierung – diese enge Zusammenarbeit ist das, was uns als beste Kooperation in der Elektronikbranche ausmacht.“

Bildunterschriften

Bild 1 (expert_Vorstand.jpg):

Vorstand der expert SE (Gerd-Christian Hesse, Frank Harder, Dr. Stefan Müller, Michael Grandin (v. l. n. r.))

Bild 2 (Logo_FJT_2023.jpg):

Logo der expert-Frühjahrstagung 2023

Bild 3 (expert_Dr_Stefan_Mueller.jpg):

Dr. Stefan Müller, Vorstandsvorsitzender der expert SE

Bild 4 (expert_Michael_Grandin.jpg):

Michael Grandin, Vorstand der expert SE

Bild 5 (expert_Frank_Harder.jpg):

Frank Harder, Vorstand für Vertrieb, Marketing und E-Commerce der expert SE

Bild 6 (expert_Gerd-Christian_Hesse.jpg):

Gerd-Christian Hesse, Vorstand für Finanzen, Personal und Versicherung der expert SE

Pressekontakt

expert SE
Antonia Weiser
Unternehmenskommunikation

Bayernstraße 4 | D-30855 Langenhagen
Tel.: +49 511 7808 – 33437
E-Mail: presse@expert.de
www.expert.de

Über die expert SE

Die expert SE mit Sitz in Langenhagen ist eine Handelsverbundgruppe für Consumer Electronics, Informationstechnologie, Telekommunikation, Entertainment und Elektrohausgeräte. Aktuell sind in ihr 199 expert-Gesellschafter mit insgesamt 396 Standorten im gesamten Bundesgebiet zusammengeschlossen. Für über 14.000 Mitarbeiter ist expert deutschlandweit ein starker und verlässlicher Arbeitgeber. Getreu dem Markenclaim „Mit den besten Empfehlungen“ steht expert wie kein anderer Elektronikfachhändler für höchste Service- und Beratungskompetenz. In der 60-jährigen Unternehmensgeschichte hat expert ihre starke Position im Markt gefestigt und ist heute zweitgrößter Elektronikfachhändler in Deutschland. Seit Jahren verzeichnet die expert-Gruppe Geschäftsergebnisse, die über dem Branchendurchschnitt liegen. Im Geschäftsjahr 2021/2022 belief sich der Innenumsatz zu Industrieabgabepreisen (ohne MwSt.) auf 2,3 Milliarden Euro. www.expert.de

Die Marke expert ist an mehr als 4.000 Standorten in insgesamt 22 Ländern vertreten. Die jeweiligen Landesgesellschaften sind in der 1967 gegründeten Expert International GmbH zusammengeschlossen, die ihren Sitz in Zug (Schweiz) hat. Im Jahr 2021 erwirtschafteten alle Mitglieder der expert International einen Gesamtumsatz von rund 16 Milliarden Euro. www.expert.org