

Geschäftsjahr 2013

Eckes-Granini Gruppe: Mit konsequenter Wertschöpfungsstrategie erfolgreich gegen den insgesamt rückläufigen Markttrend entwickelt

Umsatz 911 Mio. EUR (+ 3,6%) / Absatz 902 Mio. Liter (+ 5,2%) / EBIT 58,3 Mio. EUR (+ 10,9%) / Klaren Fokus auf strategische Marken gelegt / Erhöhung der Abgabepreise an den Handel konsequent durchgesetzt / Pago erfolgreich in die Organisation integriert

Nieder-Olm, 20. Mai 2014. Die Eckes-Granini Group GmbH, die internationale Unternehmensgruppe für alkoholfreie fruchthaltige Getränke der Eckes AG, hat den Umbruch innerhalb der Fruchtsaftindustrie erfolgreich bewältigt und das Geschäftsjahr 2013 (31.12.) positiv abgeschlossen. „Seit 2011 fordern dramatisch gestiegene Rohstoffkosten, zwingend notwendige Preiserhöhungen sowie rückläufige Märkte und Absätze die Fruchtsaftbranche heraus“, sagt Thomas Hinderer, Vorsitzender der Geschäftsführung. Mit der konsequent verfolgten Wertschöpfungsstrategie, dem klaren Fokus auf und nachhaltigen Investitionen in die strategischen Marken, gezielten Kosteneinsparungen, der weiteren Erhöhung der Abgabepreise an den Handel und der erfolgreichen Integration von Pago habe man im Unternehmen die Weichen für eine positive Geschäftsentwicklung richtig gestellt.

Umsatz und Absatz im Plus, EBIT nachhaltig gesteigert

Der für die Eckes-Granini Gruppe relevante Markt für fruchthaltige Getränke (Daten aus 12 Kernländern, Lebensmittelhandel¹) entwickelte sich 2013 im Umsatz leicht positiv (+ 0,2%), der Absatz sank im Vergleich zum Vorjahr um 2,8%. Damit fiel der Volumenverlust – dank eines verbesserten Konsumklimas – deutlich geringer aus als noch 2012.



¹ Belgien, Deutschland, Finnland (Marktzahlen geschätzt), Frankreich, Litauen, Österreich, Rumänien, Schweden, Schweiz, Spanien, Türkei, Ungarn.

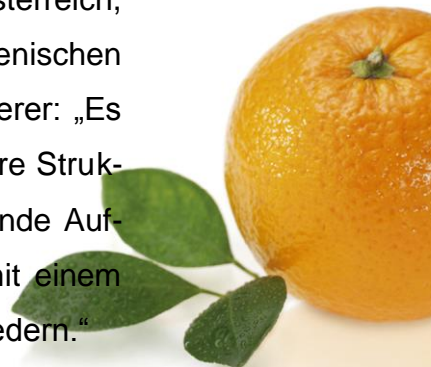
Ihre führende Position in diesem Markt konnte die Unternehmensgruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut behaupten: Der wertmäßige Marktanteil lag mit 11,8% leicht über dem Vorjahr (2012: 11,6%).

Um den Anstieg der Rohstoffkosten in den vorangegangenen Jahren zu kompensieren, haben die Gesellschaften der Eckes-Granini Gruppe auch 2013 weitere Erhöhungen der Abgabepreise an den Handel durchgesetzt. Dies führte vereinzelt zu Widerständen und infolgedessen zu temporären Distributionsverlusten bzw. verminderten Aktionstätigkeiten.

Trotz dieser schwierigen Marktbedingungen steigerte die Unternehmensgruppe ihren Nettoumsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um 3,6% auf 911 Mio. EUR (2012: 879 Mio. EUR). Der Absatz des Markengeschäfts stieg von 858 Mio. Liter (2012) auf 902 Mio. Liter; das entspricht einem Zuwachs von 5,2%. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) konnte ebenfalls wieder gesteigert werden: Das Wachstum betrug 10,9% von 52,6 Mio. EUR (2012) auf 58,3 Mio. EUR. Gleichzeitig wurden die Werbeinvestitionen in die strategischen Marken um mehr als 10% angehoben.

Zusätzliches Wachstum mit Pago erzielt

Die seit Anfang 2013 zur Eckes-Granini Gruppe gehörende Marke Pago ergänzt das internationale Portfolio strategisch hervorragend und stärkt insbesondere das Geschäft im Bereich Außer-Haus-Konsum. Darüber hinaus baut Eckes-Granini mit Pago seine Marktposition in Österreich, Frankreich und Spanien deutlich aus und erhält Zugang zum italienischen und kroatischen Markt für fruchthaltige Getränke. Thomas Hinderer: „Es ist uns im vergangenen Jahr erfolgreich gelungen, Pago in unsere Strukturen, Prozesse und Systeme zu integrieren. Eine herausfordernde Aufgabe, ein so komplexes Geschäft über mehrere Länder und mit einem umfangreichen Sortiment in nur zwölf Monaten komplett einzugliedern.“



DIE LIMO von granini im deutschen Markt erfolgreich eingeführt

Mit der Einführung von granini DIE LIMO im deutschen Markt ist der erfolgreiche Einstieg in das Marktsegment der Limonaden gelungen. Abverkäufe und Wiederkaufsraten liegen über den Erwartungen und sind vielversprechend. Die drei Sorten Orange-Lemongras, Limette-Zitrone und Pink-Grapefruit-Cranberry sprechen in erster Linie erwachsene Konsumenten an. Eine Limonade, die richtig nach Frucht schmeckt, nicht zu süß ist und ein attraktives Design hat. „Mit der Einführung von granini DIE LIMO haben wir sowohl im Lebensmittelhandel als auch in der Gastronomie die ersten erfolgreichen Schritte in eine neue Kategorie unternommen. Ein neues Produktkonzept mit viel Potenzial, zusätzliche Umsätze für Eckes-Granini zu generieren“, erläutert Thomas Hinderer.

Mit SAP HiScore gut aufgestellt für die Zukunft

Um auch organisatorisch und systemtechnisch gut für die Zukunft aufgestellt zu sein, hat die Eckes-Granini Gruppe bereits im Jahr 2010 das ehrgeizige Programm SAP HiScore gestartet – mit dem Ziel, Prozesse innerhalb der Unternehmensgruppe zu harmonisieren zu standardisieren und sie in einer integrierten SAP-Lösung zu implementieren. „Mit Blick auf den länder- und funktionsübergreifenden Ansatz haben wir die Transparenz durch eine bessere, einheitliche Datenbasis deutlich erhöht, die Voraussetzung für effizientere Planungsprozesse und Abläufe geschaffen und einen stabilen organisatorischen und prozessualen Grundstein für künftiges Wachstum gelegt“, so Hinderer. In diesem Sinne wird SAP HiScore in den kommenden Jahren konsequent weiterentwickelt, um Potenziale und Synergien voll auszuschöpfen.



Ausblick: Mit Optimismus und Zuversicht ins Jahr 2014 gestartet

Die Eckes-Granini Gruppe geht davon aus, dass der Markt für fruchthaltige Getränke im laufenden Geschäftsjahr 2014 volumenmäßig weiter unter Druck stehen wird, während wertmäßig voraussichtlich mit einem leichten Plus zu rechnen ist. Auch die Rohstoffpreise werden sich auf dem bisherigen hohen Niveau halten. Das Unternehmen rechnet im laufenden Geschäftsjahr für seine strategischen Marken – aufgrund von vielversprechenden Innovationen und nachhaltiger werblicher Unterstützung – mit einem leichten Volumenwachstum.

„Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir die länderübergreifende Implementierung von SAP HiScore abschließen, das neu aufgesetzte Nachhaltigkeitsprogramm professionell im Unternehmen umsetzen und nicht zuletzt werden wir unsere Agenda 2020 erarbeiten“, so Thomas Hinderer. „Darin werden wir den strategischen Rahmen festlegen, wie wir als führendes Fruchtsaftunternehmen in Europa unseren erfolgreichen Kurs in Zukunft fortsetzen können.“



Die Eckes-Granini Group GmbH ist die internationale Unternehmensgruppe für alkoholfreie fruchthaltige Getränke der Eckes AG. Mit der internationalen Premiummarke granini sowie starken lokalen Marken wie Brämhults, Elmenhorster, Joker, hohes C, Marli, Pago, SIÓ und YO Sirup nimmt man eine führende Position im europäischen Markt der fruchthaltigen Getränke ein. Die Unternehmensgruppe ist – teilweise mit eigenen Landesgesellschaften – in Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Italien, Kroatien, Litauen, Österreich, Rumänien und Bulgarien sowie in der Schweiz, in Skandinavien und Spanien, in der Tschechischen und der Slowakischen Republik sowie in der Türkei und in Ungarn aktiv und beschäftigt 1.846 Mitarbeiter. Eckes-Granini vertreibt sein Sortiment über den Lebensmittelhandel und die Gastronomie in über 70 Ländern weltweit.

Für weitere Informationen:

Sybille Geitel und Britta Fey, Engel & Zimmermann AG
Unternehmensberatung für Kommunikation
Am Schlosspark 15, 82131 Gauting
Telefon: 0 89 / 89 35 633, mobil: 01 51 / 15 14 16 37
E-Mail: info@engel-zimmermann.de

