



BusinessPartner **PBS**

Die Zeitschrift für Handel und Industrie

BusinessPartner PBS › Service › Kaut-Bullinger - Robert Brech

„Filialschließungen werden exorbitant zunehmen“

Das Jahr 2020 war herausfordernd und in vielerlei Hinsicht besonders. Wie beurteilen Sie die Markt- und



Robert Brech, Geschäftsführer Kaut-Bullinger Unternehmensgruppe, Taufkirchen

Branchenentwicklung 2020? Wie war das Jahr für Ihr Unternehmen?

Covid 19 hat zweifelsfrei die Welt grundlegend verändert – nicht nur für das Jahr 2020, sondern auch für die Zukunft. Die Veränderungen im Konsum- und auch im Klimaverhalten werden uns dauerhaft beschäftigen und eine Neuausrichtung unserer bisherigen Unternehmensstrategien erfordern. Kaut-Bullinger konnte im Bereich des klassischen Bürobedarfs und insbesondere auch im Geschäftsbereich Solution ohne große Einschränkungen das Jahr meistern. Ausschlaggebend dafür waren große Anstrengungen bei

MEIST GELESEN

ARCHIV



30.11.2020

| [Handel](#)

Neue Aufgabe

Dr. Rainer

Barth bei der

MHK Group gestartet



09.12.2020

| [Lieferanten](#)

Strategische

Ausrichtung

Faber-Castell

treibt Transformation

voran



02.12.2020

| [Handel](#)

„Transformationsprozess unterstützen“

Torsten Stapel neuer

Marketing Director bei

alternativen Vermarktungsstrategien und insbesondere auch Bemühungen mit additiven Warensortimenten aufzutreten.

Mit welchen Erwartungen blicken Sie auf das kommende Jahr?

Jeder hat den stationären Einzelhandel als größten Leidtragenden der Pandemie vor Augen. Die Einbußen hier haben sicherlich bis weit ins kommende Jahr hinein dramatische Auswirkungen. Die ohnehin seit Jahren sinkende Flächen- und Mitarbeiter-Produktivität wird die Ergebnissituation noch stärker belasten. Durch Corona wird dies nun noch eklatanter ins Gewicht fallen. Filienschließungen werden exorbitant zunehmen, insbesondere da jetzt auch das erhoffte Weihnachtsgeschäft und der für gewöhnlich exorbitant umsatzwichtige Januar-Start ersatzlos ausfallen. Eine Schichtung des bisher als sichere Bank geltenden Jahresendspurts im stationären Einzelhandel wird sich noch schneller und noch konsequenter auf das Onlinegeschäft verlagern. Aus diesem Grund kann man den Einzelhandel als den am stärksten Betroffenen der Handelslandschaft bezeichnen. Das B2B-Geschäft hat sich trotz der verheerenden Konsumverschlechterung halten können – hier sind wir, trotz Corona-Krise, nahezu auf Vorjahresniveau. Sollte sich die Impfsituation, wie momentan geschildert, tatsächlich derart entwickeln, so rechnen wir mit einer weiteren Erholung des Geschäftes, allerdings nicht kurzfristig. Die Krise hat uns in der Tat enorm viel abverlangt. Dank gutem Teamgeist in der eigenen Mitarbeiterschaft sowie exzellenter Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten haben wir diese Krisensituation relativ gut überstanden und wissen um die noch größeren Herausforderungen eines noch härteren Marktes im kommenden Jahr. (14.12.2020)

www.kautbullinger.de

[Zurück zur Übersicht](#)

Lyreco



04.12.2020

| [Handel](#)

Pandemie als Chance

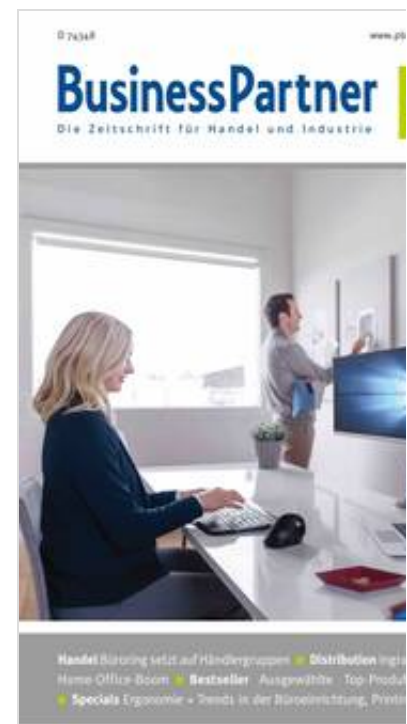
Viele Infos

beim 20. Soennecken-Lieferantentag

Aktuelle Ausgabe

Cutes Herbst

Ausgabe 12/2020



[zum E-Paper](#) | [zum Heft-Archiv](#)

Newsletter abonnieren

Sender