

Kaut-Bullinger

## Mit neuem Konzept zurück im Einzelhandel

### **Vorspann:**

**Kaut-Bullinger investiert derzeit in E-Commerce und Sortimente, um weiteres Wachstum zu generieren. Trotz der Herausforderungen durch die Corona-Pandemie und Preiserhöhungen konnte das Handelsunternehmen geplante Investitionen umsetzen, um seine Firmenstruktur zu erneuern. Als erstes Unternehmen der PBS-Branche hat Kaut-Bullinger kürzlich eine eigene Verkaufsfläche im Flagship-Store der Modehauskette Adler im nordbayerischen Haibach eröffnet**

Ein zentrales Element der Neuausrichtung ist dabei nach Angaben von Robert Brech, Holding-Geschäftsführer der Kaut-Bullinger-Gruppe, die Rückkehr in den Einzelhandelskanal durch ein Concession-Konzept. Kaut-Bullinger ist dazu eine Partnerschaft mit der Modehauskette Adler eingegangen und hat im Flagship-Store von Adler in Haibach eine eigene Verkaufsfläche mit 33 Quadratmetern eröffnet. Die Sortimentspalette umfasst Schreibwaren, hochwertige Schreibgeräte, Papierwaren, Grußkarten sowie Modeaccessoires, Reiseartikel wie Koffer, Taschen und den gesamten Bereich der Kleinleder-Waren. Das Unternehmen plant derzeit, das Konzept im gesamten Adler-Filialnetz mit 130 Standorten auszurollen und verhandelt bereits mit weiteren namhaften Einzelhandelsfilialisten. Das Concession-Geschäft im Handel bezieht sich auf eine Vereinbarung, bei der ein Unternehmen seine Produkte innerhalb der Verkaufsfläche eines anderen Einzelhändlers anbietet. Bis zum Gang an die Kasse verbleibt die Ware somit im Besitz des Concession-Anbieters. Ein neues Geschäftsmodell, erstmals durch ein PBS-Unternehmen umgesetzt.

Mit dem neuen Konzept möchte Kaut-Bullinger zusätzlichen Umsatz generieren, um den durch die strategische Schließung der Kaut-Bullinger Einzelhandelssparte gesunkenen Umsatz von 90 Millionen Euro wieder auf 100 Millionen Euro zu steigern. Die strategische Neuausrichtung umfasst unter anderem den Ausbau der Solution, Vereinfachung interner Geschäftsstrukturen, Kooperationen mit ausgewählten Partnern, Ausbau des Concession-Geschäftsfeldes, die Verbesserung der Arbeitgeberattraktivität und die konsequente Einbringung neuer Sortimente.

In diesem Jahr stehen zudem die Optimierung der Logistik, der Übergang zu einem neuen Geschäftsjahr und die Besetzung von Führungspositionen mit hochkarätigen Führungskräften auf der Agenda von Kaut-Bullinger. Nach der Übernahme der restlichen Unternehmensanteile durch die Familie Egerer hat sich die Unternehmensstruktur deutlich fokussierter und effizienter gestaltet. In unserem Interview, das wir in Kürze erscheint, geht Robert Brech auf weitere Einzelheiten ein. [www.kautbullinger.de](http://www.kautbullinger.de)