

PRESSEINFORMATION

4CARE AG erzielte zweistelliges Umsatzwachstum

Kiel, Juni 2011 – Die Kieler 4CARE AG, Deutschlands führender Versender von Kontaktlinsen, Pflegemitteln und Brillen, schloss das Geschäftsjahr 2010 erfolgreich ab und konnte die Umsätze deutlich steigern. Das Unternehmen erzielte im letzten Jahr ein zweistelliges Umsatzwachstum im Versandhandel, was auf den Ausbau des Online-Marketings sowie auf neue Sortimente im Bereich Kontaktlinsen und Brillen zurückzuführen ist. Auch im Stationärvertrieb Bereich Augenoptik wurde ein deutlicher Umsatzanstieg verzeichnet, da das Unternehmen bei dem Lenscare-Markenpartnerkonzept Anpassungen vorgenommen hat, die eine Teilnahme zum einen vereinfachen, zum anderen dem Markenpartner noch mehr Vorteile bietet.

Das Ergebnis erreichte Vorjahresniveau dank Investitionen in neue strategische Felder – im Besonderen im augenoptischen Fachhandel. Außerdem konnten die Kieler im Online-Bereich weitere Marktanteile gewinnen, da das Neukundengeschäft mit noch differenzierteren Techniken verbessert wurde. Positiv wirkte sich auch die Einführung von White Label-Shops sowie die Weiterentwicklung von elektronischen Geschäftsprozessen wie zum Beispiel neuer Bestellvorschlagsprozesse in der Logistik, verbesserten Planungstools oder einem neuen Datensicherungskonzept aus. Ein weiterer entscheidender Erfolgsfaktor über alle Geschäftsfelder sind gezielte Investitionen der 4CARE AG im Bereich Personal, insbesondere in Qualifizierungsmaßnahmen für Mitarbeiter.

2011 steht Wachstum auf dem Programm

Im laufenden Geschäftsjahr will die 4CARE AG weiter wachsen. Das Sortiment soll ausgeweitet werden. So wird das Unternehmen zum Beispiel nachhaltige Sortimentsbestandteile wie etwa Brillen aus Naturstoffen im Produktportfolio aufnehmen. Die Erschließung weiterer großer Kooperationspartner neben Tchibo ist ebenfalls geplant. Daneben soll die Internationalisierung vorangetrieben werden. „Wir planen, weitere Auslandsmärkte zu erschließen. Wir sehen zunächst vor allem den osteuropäischen Markt als Testmarkt“, erklärt Bernd Behrens. Der Markt für Online-Käufe von augenoptischen Produkten entwickelt sich positiv. Für den Konsumenten wird es immer einfacher, das gewünschte Produkt online zu erhalten. „Wir stellen fest, dass diese Entwicklung beim Kunden gelernt ist und gehen davon aus, dass diese positiven Einkaufserlebnisse den Trend Richtung Onlinekauf noch weiter verstärken“, sagt Behrens. Diese Entwicklung will das Unternehmen nutzen und in neue Techniken sowie den Ausbau von Sortimenten investieren.

Nachfragen wechseln von Stationärhandel verstärkt ins Internet

Für den gesamten Kontaktlinsen-Markt erwartet die 4CARE AG, dass sich der Verdrängungswettbewerb fortsetzen wird. „Der Margendruck wird sich weiter erhöhen, mit einer Konsolidierung der Marktteilnehmer ist zu rechnen. Der Internethandel wird zunehmend gewinnen und wir erwarten, dass immer mehr Nachfrage vom Stationärhandel ins Internet wechselt. Diesen Trend beobachten wir auch in anderen Branchen“, zeigt sich Behrens zuversichtlich für die eigene, weitere Geschäftsentwicklung.

Über die 4CARE AG:

Die 4CARE AG ist Deutschlands führender Versender von Kontaktlinsen, Pflegemitteln und Brillen. Als zertifizierter Medizinprodukte-Hersteller steht das Unternehmen für qualitativ hochwertige Produkte und individuelle Vertriebskonzepte. Ursprünglich als reines Versandhandelsunternehmen gegründet,

ist die 4CARE AG heute ein Multichannel-Anbieter mit mehreren Produktmarken, einem eigenen Online-Shop (Lensbest.de) und einer Vielzahl weiterer neuer Vertriebskanäle. Lenscare-Produkte (Kontaktlinsen, Pflegemittel und Zubehör) werden überall dort vertrieben, wo eine qualifizierte persönliche Fachberatung möglich ist. Acumed-Produkte (Kontaktlinsen und Pflegemittel, Fertig-Lesebrillen sowie Sonnenbrillen für Erwachsene und Kinder) werden im Selbstbedienungshandel angeboten. Lennox-Produkte runden das Sortiment im modischen Brillen-Bereich ab (individuelle Korrekturbrillen, Sonnenbrillen mit und ohne Stärken, Brillen-Etuis und Putztücher).

Bildmaterial und weitere Informationen finden Sie unter www.4care.de/presse



Pressekontakt:

Ziegfeld Enterprise GmbH
Friedensallee 38, 22765 Hamburg

Anna Rathje
Tel: 040 – 38 68 74 62
anna.rathje@ziegfeld-enterprise.de

Christina Krause
Tel: 040 – 38 68 74 65
christina.krause@ziegfeld-enterprise.de