


ESG-integriertes aktives Management von J.P. Morgan Asset Management

Mehr erfahren 

J.P.Morgan
Asset Management

Handelsblatt
4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~
Jetzt testen

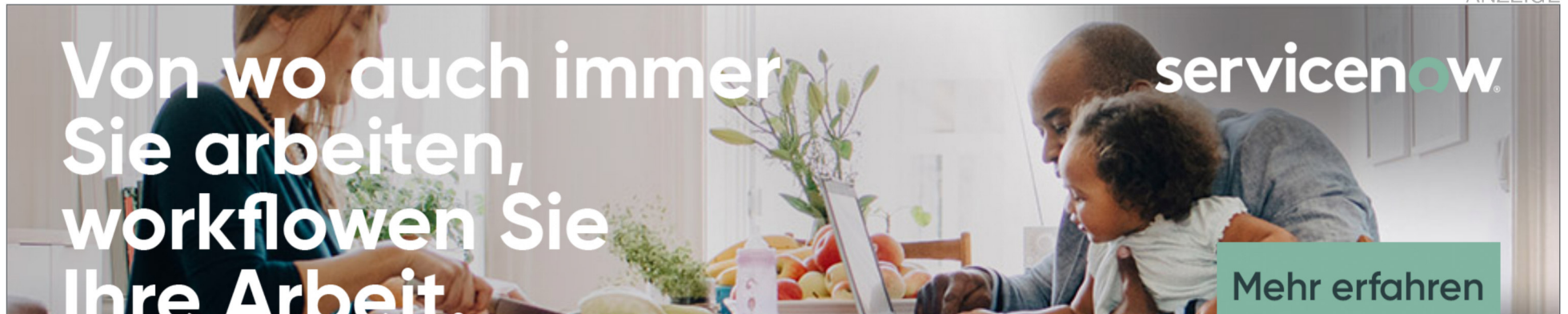
Handelsblatt

H MEINE NEWS | HOME POLITIK **UNTERNEHMEN** TECHNOLOGIE FINANZEN MOBILITÄT KARRIERE ARTS & STYLE

Industrie ▾ Energie ▾ **Handel + Konsumgüter** MEINUNG **VIDEO** SERVICE Mittelstand ▾ Management ▾ Nachhaltigkeit

[Handelsblatt](#) > [Unternehmen](#) > [Handel + Konsumgüter](#) > 

ANZEIGE



Von wo auch immer Sie arbeiten, workflowen Sie Ihre Arbeit.

servicenow

Mehr erfahren



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



Benachrichtigung aktivieren

Dürfen wir Sie in Ihrem Browser über die wichtigsten Nachrichten des Handelsblatts informieren? Sie erhalten 2-5 Meldungen pro Tag.

JETZT AKTIVIEREN

Nein, danke



KARSTEN WILDBERGER IM INTERVIEW

Bis zu 35 neue Mega-Filialen: So will der Ceconomy-Chef Amazon die Stirn bieten

Der Chef von Media Markt und Saturn geht in die Offensive: Mit einer neu aufgestellten Logistik und Vorzeigeläden will sich Karsten Wildberger gegenüber Amazon behaupten.



Jürgen Flauger



Florian Kolf



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen





Media-Markt-Filiale

„Wir investieren derzeit viel in die Ausstattung, die Kunden sollen sich wohlfühlen.“

(Foto: Media Markt)



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

[Jetzt testen](#)



europäische Omnichannel-Plattform aufzubauen“, erklärt er. „Wir brauchen uns nicht zu verstecken“, sagt er dem Handelsblatt. „Ein relevantes Plattformunternehmen aus Europa – ich glaube, dafür gibt es eine starke Nachfrage.“

Der Elektronikhändler mit seinen Marken Media Markt und Saturn habe die Coronakrise genutzt, um die Logistik auszubauen. Ein Netz aus einem neuen nationalen Distributionszentrum und regionalen Lagern ermögliche kurze Lieferzeiten. „Unser Ziel ist es, dass wir Kunden, die bei uns bestellen, noch am selben Tag beliefern können“, verspricht er. Heute schon könnten Kunden innerhalb von 30 Minuten ihre Bestellung im Markt abholen.

Zudem kündigt Wildberger im Interview europaweit bis zu 35 neue „Lighthouse“-Filialen an. Diese Läden sollen auf 5000 bis 6000 Quadratmetern auch Partnershops und Veranstaltungsflächen bieten. Eine erste „Lighthouse“-Filiale betreibt Ceconomy bereits in Mailand. „Die ersten Erfahrungen hinsichtlich



Wer schenkt Megatrends mehr Beachtung?

Eine Befragung von fast 9.000 Berufstätigen in Europa zeigt auf, wer neue Technologien befürwortet und wo die Skeptiker sitzen.

[Zu den Ergebnissen](#)



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

[Jetzt testen](#)

Weihnachtsgeschäft. Es sei abzusehen gewesen, dass es Lieferschwierigkeiten wegen der globalen Logistikengpässe geben werde. Daher habe Ceconomy die Bestände frühzeitig erhöht, sagte der Manager.

ANZEIGE



HEALTH-i
AWARD

INNOVATIONEN ERLEBEN

Digitale Preisverleihung
24.11.2021

[Hier anmelden](#)

TK
Die Techniker

Handelsblatt

THEMEN DES ARTIKELS



Saturn



Amazon



Ceconomy AG



Media Markt



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~



Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

[Jetzt testen](#)

Top-Jobs des Tages

Jetzt die besten Jobs finden und per E-Mail benachrichtigt werden.

Jobs finden

Deka Investment GmbH

**Kundenbetreuer (w/m/d) Master
KVG Institutionelle**
Frankfurt am Main

TUI Cruises GmbH

**IT Service Operations Manager Fleet
(m/w/d)**
Hamburg

TUI Cruises GmbH

**IT Operations Manager Fleet
(m/w/d)**
Hamburg

Wildberger warnt aber auch, dass der Chipmangel das Geschäft mit Elektronikprodukten noch längere Zeit belasten wird. „Je nach Hersteller kann sich das Thema Anfang nächsten Jahres deshalb zum Teil wieder entschärfen, bei manchen Produkten kann das aber auch noch länger dauern“, sagt er.

Lesen Sie hier das komplette Interview:

4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen





Karsten Wildberger

Der Manager steht seit August an der Spitze von Europas größtem Elektronikhändler Ceconomy.



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

[Jetzt testen](#)



es bei einigen wenigen Produktgruppen oder bei ganz bestimmten Herstellern eng werden könnte. Deshalb haben wir vorgesorgt und frühzeitig unsere Bestände erhöht. Auch bei Waren, die derzeit nicht gut verfügbar sind, gilt: Wenn das Produkt irgendwo vorrätig ist, dann bei uns.

Für Ihr Unternehmen ist das letzte Quartal des Jahres das wichtigste. Bei welchen Produkten ist es denn gerade schwierig?

Das wechselt tatsächlich im Wochenrhythmus. Vor drei Wochen waren es Handys von bestimmten Herstellern, aktuell sind es Spülmaschinen oder einzelne Druckertypen.

Vita Karsten Wildberger

▼ Der Manager

▼ Das Unternehmen

Wie lange werden die Probleme noch anhalten?

Da muss man ganz realistisch sein, das wird noch eine Weile so gehen. Die Lieferengpässe haben ja verschiedene Ursachen. Da ist zum einen



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



Logistik, es fehlt beispielsweise an Containerschiffen und Lkw-Fahrern. Das dürfte sich schneller wieder normalisieren. Insgesamt sehen wir uns aber in dieser Gemengelage gut gerüstet.

Inwiefern?

Es hilft, wenn man ein großer europäischer Spieler ist und vertrauensvoll und eng mit den Lieferanten zusammenarbeitet. Bei Spielekonsolen, die aktuell sehr knapp sind, sind wir beispielsweise sehr gut aufgestellt. Wir haben größere Stückzahlen per Luftfracht eingeflogen.

Das drückt wiederum die Marge.

Das kostet schon etwas mehr, wir fangen das aber auf, indem wir Pakete schnüren und zum Beispiel bei einer Konsole einen Controller mitverkaufen.

Na ja, viele Kunden müssen Sie doch auch enttäuschen. Die neueste Spielekonsole von Sony, die Playstation 5, können doch auch Ihre Märkte seit einem Jahr nur schleppend liefern.

Dieses Produkt ist weltweit nicht gut verfügbar. Aber ich kann den Kunden nur raten: Schauen Sie regelmäßig bei uns vorbei. Bei uns ist die Wahrscheinlichkeit vergleichsweise hoch, dass Sie Erfolg haben.



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



Gibt es Überlegungen, mehr Lagerkapazitäten in Europa zu schaffen, um solche Verwerfungen besser managen zu können?

Ja, definitiv. Wir haben die Coronakrise insgesamt genutzt, um uns strukturell zu stärken. Ein wichtiges Thema für unsere Weiterentwicklung ist natürlich die Logistik. Vor ein paar Wochen erst haben wir in Göttingen ein großes nationales Distributionszentrum eröffnet. Wir können jetzt verstärkt Lieferungen direkt von den Herstellern einlagern und damit die Produktverfügbarkeit deutlich erhöhen. Und wir haben Urban Hubs aufgebaut, das sind kleinere regionale Lager, die uns mehr Flexibilität bieten und kurze Lieferzeiten ermöglichen.

Aber entscheidend wird doch sein, ob Sie auf lange Sicht Amazon Paroli bieten können.

Wir brauchen uns nicht zu verstecken. Jeder dritte Europäer kauft bei uns ein. Wir haben mehr als zwei Milliarden Kundenkontakte pro Jahr, das haben nicht viele Händler in Europa. Wir verfolgen das klare Ziel, eine führende europäische Omnichannel-Plattform aufzubauen. Eine Plattform, die die Stärken des E-Commerce mit dem stationären Geschäft verknüpft. Ein relevantes Plattform-Unternehmen aus Europa – ich glaube, dafür gibt es eine starke Nachfrage.



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



diese Überzeugung ist in den drei Monaten, die ich jetzt hier bin, stärker geworden. Ich glaube an die Kraft dieses Unternehmens.

Wie stark konnten Sie sich im E-Commerce schon verbessern?

Da ist schon viel passiert. In den vergangenen 18 Monaten hat sich unser Online-Umsatz um das 4,5-Fache erhöht. Aktuell liegt der Anteil am Gesamtumsatz bei rund 33 Prozent.

Ceconomy

Unterhaltungselektronik

Umsatz der größten Händler
in Europa 2020 in Mrd. Euro

Ceconomy Deutschland	20,8 Mrd. €
Euronics Niederlande	19,0*
Expert Schweiz	16,0
Currys (Dixons Carphone) Großbritannien	11,5
Fnac Darty Frankreich	7,5



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



Unieuro Italien	2,5
Coolblue Niederlande	2,0*

HANDELSBLATT

*Schätzung • Quelle: Retail-Index

Wie weit soll der noch steigen?

Am Ende entscheidet das der Kunde. Wie gesagt, unser Ansatz ist Omnichannel. Wir werden auch unseren spezifischen Vorteil, die breite Präsenz mit unseren Märkten, noch besser ausspielen. Eine unserer Stärken beispielsweise ist Click and Collect, das heißt: Sie bestellen online und holen die Ware im Markt ab. Hier lag die Quote zuletzt bei 35 bis 40 Prozent. Wir versprechen den Kunden aber auch, dass sie innerhalb von 30 Minuten ihre Bestellungen im Markt abholen können. Das ist ein Service, der zunehmend nachgefragt wird.

Und ein Vorteil gegenüber den reinen E-Commerce-Riesen wie Amazon?

Das ist definitiv eine Stärke von uns. Allein in Deutschland haben wir rund 400 Märkte. Das heißt: Wir sind nah bei unseren Kunden und werden sie aus unseren Märkten in Zukunft schneller beliefern können als die Wettbewerber.



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



Waschmaschine.

Fokus auf mehr Nachhaltigkeit

Welche weiteren Schwerpunkte setzen Sie?

Wir wollen das, was uns abhebt, weiter stärken: die Nähe zum Kunden, die Qualität unserer Beratung, den Service vor Ort. Das wird auch angenommen. Wir sind beispielsweise der größte indirekte Partner von [Apple](#). Wir können vieles vor Ort reparieren.

Wird das wirklich viel genutzt?

Ja, und es wird immer wichtiger. Denn eines ist doch klar: Auch die Elektronikbranche muss nachhaltiger werden. Der Lebenszyklus der Produkte muss sich verlängern. So ein Omnichannel-Modell mit stationärem und Onlinehandel, wie wir es betreiben, ist dafür prädestiniert.

Ihre Märkte müssen sich dafür aber noch gewaltig wandeln?

Ja, wir sind aber auf dem richtigen Weg. Früher stand die reine Transaktion im Vordergrund. Jetzt geht es darum, attraktive Kundenerlebnisse zu bieten und langfristige Kundenbeziehungen



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



Ausstattung, die Kunden sollen sich wohlfühlen. Wir präsentieren die Kaffeemaschinen beispielsweise in speziellen Barista-Ecken, in denen der Kaffee frisch zubereitet wird. Und in vielen Märkten haben wir Gaming-Areas eingerichtet. Es gibt viele Dinge, die wir schon richtig gut machen. Aber wir können auch noch vieles besser machen.

Was denn?

Es geht stets auch darum, die richtigen Produkte am richtigen Ort verfügbar zu haben – die Produkte, die nachgefragt werden. Und vor allem schulen wir unsere Mitarbeiter. Wenn Sie den Service verbessern wollen, benötigen Sie eine Top-Mannschaft. Und die haben wir. Die Mannschaft hat während Corona einen unglaublichen Job gemacht, und dieses starke Team werden wir jetzt gezielt weiterentwickeln.

Ihre Vorgänger wollten die Märkte tendenziell eher verkleinern. Sie auch?

Von einer durchschnittlichen Marktgröße von 2500 Quadratmetern planen wir perspektivisch auf 2200 Quadratmeter runterzugehen. Wir werden aber künftig auch stärker differenzieren, je nach Standort. Wir werden in Innenstadtlagen mehr sogenannte Smart-Shops betreiben mit vielleicht 600 bis 800 Quadratmeter Fläche. Darüber hinaus haben wir aber auch bereits die ersten Lighthouse-Märkte eröffnet.



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



erste Lighthouse, das sogenannte „Tech Village“, haben wir im vergangenen Jahr in Mailand eröffnet, das nächste folgt noch in diesem Monat in Rotterdam. Wir machen dort die ganze Welt der Technik auf einer Fläche von 5000 bis 6000 Quadratmetern erlebbar. Das Konzept umfasst auch Shops im Shop von bis zu 20 Partnern, das können auch Amazon oder Apple sein. Und in jedem Lighthouse gibt es eine spezielle Fläche für Veranstaltungen. Nächstes Jahr werden wir auch in Deutschland das erste Lighthouse eröffnen.

Rechnet sich ein solches Mega-Format denn?

Ja. Das kostet natürlich einerseits Geld, aber die ersten Erfahrungen in Mailand hinsichtlich Frequenzen, Umsatz und Profitabilität stimmen uns sehr zuversichtlich.

Welche Standorte sind in Deutschland dafür geeignet?

Grundsätzlich sind alle großen Städte für so ein Format geeignet. Wir haben auf unserer Liste europaweit potenziell 30 bis 35 Standorte, die wir in den kommenden Jahren realisieren wollen. Das ist ein Wachstumsthema für uns.

Werden die dann Saturn oder Media Markt heißen?

Das haben wir noch nicht entschieden.



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



beide eine große Strahlkraft besitzen. Aber wenn sie langfristig nebeneinander bestehen sollen, müssen wir sie sicherlich unterschiedlich positionieren. Wir haben da schon ein paar Ideen, wie wir die Marken künftig stärker differenzieren können.

Kunden zögern noch mit Rückkehr in die Filialen

Während viele davon reden, dass der stationäre Handel stirbt und die Innenstädte veröden, setzen Sie auf große neue Geschäfte. Ist das nicht ein Konzept von gestern?

Noch mal: Wir setzen auf Omnichannel, das ist die Zukunft. Und zugleich möchte ich mir keine Welt vorstellen, in der es keine lebendigen, vielfältigen Innenstädte mehr gibt, in denen die Menschen sich begegnen und miteinander kommunizieren. Richtig ist aber auch: Man muss dem Kunden etwas bieten, damit er in den Markt kommt.

Kommen die Leute denn wieder in die Läden?

Das ist von Land zu Land unterschiedlich. In Deutschland ist die Frequenz noch etwas niedriger als in anderen europäischen Ländern. Sie müssen bedenken: Wir hatten hier ja sechs Monate Vollbremsung. Da geht es etwas langsamer wieder nach oben, zurzeit liegt die Frequenz noch etwa 15 Prozent unter dem Niveau vor Corona. Was wir aber auch



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



Haben Sie keine Sorgen, dass Ihnen die steigenden Infektionszahlen diese Erholung wieder zunichtemachen könnten?

Zunächst einmal: Die Sicherheit unserer Kunden und unserer Mitarbeiter hat für uns höchste Priorität. Wir haben erstklassige Schutz- und Hygienekonzepte, die sich bewährt haben, und wir werden, falls erforderlich, auch wieder Testkapazitäten aufbauen. Aber ich sage auch sehr deutlich: Einen erneuten Lockdown halte ich volkswirtschaftlich wie gesellschaftlich nicht für vermittelbar. Ich könnte das in keiner Weise nachvollziehen.

Sie haben in der Krise einen staatlich besicherten KfW-Kredit über 1,7 Milliarden Euro aufgenommen, diesen aber nicht genutzt und vor Kurzem abgelöst. Heißt das, dass Sie im Großen und Ganzen glimpflich durch die Pandemie gekommen sind?

Glimpflich impliziert für mich, wir hätten Glück gehabt. Ich sage: Hier wurde hart und gut gearbeitet. Wir haben bewiesen, dass wir robuster sind, als viele glauben. Die Krise hat gezeigt, dass wir ein widerstandsfähiges Geschäftsmodell haben.

Herr Wildberger, vielen Dank für das Interview.

Mehr: Der nächste Lieferengpass: In Hamburg, Rotterdam und



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen





Auch
interessant:



ANZEIGE

ANZEIGE

HOMEDAY

Kostenloser Rechner für den Immobilienpreis - jetzt frei verfügbar!

CAPITAL TEST 2021

Wie legt man dieses Jahr 100.000 Euro an? Capital hat getestet.



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



KOMMENTAR

Joe Biden verliert an Autorität – und das in atemberaubender Geschwindigkeit

ANZEIGE

INTERVIEW

Daimler-Truck-Chef: „Unsere Kunden haben gesagt: Wenn ihr uns die Busse liefert, gehen wir bankrott“

ANZEIGE

MODANISA-CHEF KERIM TÜRE

Mit diesen Kleidungsstücken für muslimische Frauen macht ein türkischer Gründer Millionen

ANZEIGE

CHECKFOX

Würzburg - So legen Sie 12.150 € mit 8,7% p.a. gewinnbringend und nachhaltig an

IMMO HELDEN

Hausbesitzer in Bayern offenbart geniale Entdeckung

STARTUPSFORTOMORROW.DE

Für alle die nicht so oft das WC putzen wollen: Diese Bakterien halten das Klo über Wochen sauber



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



KARTENZAHLUNG

ING schafft kostenlose Girocard ebenfalls ab



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



IMMOBILIEN

Höchste Haus Berlins soll 2024 fertiggestellt sein

HOCHWASSER

Autozulieferer ZF will aus Ahr-Flutgebiet wegziehen

Mehr zu: Karsten Wildberger im Interview - Bis zu 35 neue Mega-Filialen: So will der Ceconomy-Chef Amazon die Stirn bieten

THEMEN PERSONEN

DOUGLAS-CEO TINA MÜLLER UND OTTO-CHEF ALEXANDER BIRKEN
Douglas-CEO: „Social Commerce ist das moderne Homeshopping“

SASCHA MOERI IM INTERVIEW
Chef der Uhrenmarke Carl F. Bucherer: „Der Siegeszug des E-Commerce ist nicht aufzuhalten“

SERIE: WAS PERSONALER FRAGEN
Recruitingchefin Jennifer Gribble erklärt, wie ein Vorstellungsgespräch bei Amazon Deutschland läuft



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



0 Kommentare zu "Karsten Wildberger im Interview : Bis zu 35 neue Mega-Filialen: So will der Ceconomy-Chef Amazon die Stirn bieten"

Das Kommentieren dieses Artikels wurde deaktiviert.

SERVICEANGEBOTE

Finance Today
Newsletter

Handelsblatt
Energie Briefing

Handelsblatt Club

Handelsblatt
Podcasts

Handelsblatt Inside
Digital Health



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen



Politik
Unternehmen
Technologie
Finanzen
Mobilität
Karriere
Arts & Style
Meinung
Video
Service

Flipboard
Kontakt/Hilfe
Online-Archiv
Veranstaltungen
Netiquette
Sitemap
Nutzungsrechte erwerben
AGB
Datenschutzerklärung
Datenschutzeinstellungen
Impressum

Handelsblatt Magazin
Morning Briefing
Research Institute
vwd Vereinigte
Wirtschaftsdienste
Creditreform
DUB Unternehmensnachfolge
Fair Company Initiative
Sudoku online spielen
Brutto-Netto-Rechner

iq digital
Redner Agentur
Vergleichsportal
Organisations-Entwicklung
GBI-Genios
PMG
DUB Franchiseunternehmen
Kreditkarten-Vergleich
Infoseiten
Geschäftskonto-Vergleich

Handelsblatt

© 2021 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG

Verlags-Services für Werbung: iqdigital.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: Digitale Unternehmens-Lösungen

Realisierung und Hosting der Finanzmarktinformationen: Norkon Computing Systems, Live Center

Datenbelieferung für alle Handelsplätze: Morningstar (außer Lang & Schwarz)

Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.

Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch: Nutzungsbasierte Onlinewerbung



4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

Jetzt testen





4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

[Jetzt testen](#)





4 Wochen für 1€ ~~29,99€~~

Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

[Jetzt testen](#)

