

NEWS

Katag: „Wir haben den Markt deutlich geschlagen“

Systemverbund steigert Umsatz 2009 um über 5 %, Schindler-Obenhaus und Zdora steigen in Vorstand auf

Die Katag AG erweitert ihre Führung. Angelika Schindler-Obenhaus und Holger Zdora sind zum 1. Januar zu stellvertretenden Vorstandsmitgliedern bestellt worden. Der bisherige Sprecher des Vorstandes, Dr. Daniel Terberger, ist seit dem 1. Januar formal Vorstandsvorsitzender. Der für Ein- und Verkauf verantwortliche Vorstand Marcus Schönhart fungiert nun als Terbergers Stellvertreter. Man wolle mit der Erweiterung der Führungsscrew den Veränderungen innerhalb der Katag in den vergangenen Jahren wie auch der Leistung der Kollegen gerecht werden. An den bisherigen Zuständigkeiten ändert sich nichts. Angelika Schindler-Obenhaus ist bei der Katag seit viereinhalb Jahren für die vertikalen Flächenkonzepte verantwortlich. Holger Zdora kümmert sich seit 2007 um die Bereiche Organisation und IT-Services. Die Katag AG hat ein erfolgreiches Jahr hinter sich. Der Bielefelder Systemdienstleister steigerte den Umsatz 2009 um über 5 % von 675 Mill. Euro auf 711 Mill. Euro. Dieser Wert beinhaltet sowohl das Eigengeschäft, also Umsätze aus dem Katag-Großhandel und den Partner-Umlagen, als auch das über die

Katag-Zentralregulierung abgerechnete Volumen.

Terberger ist mit der Entwicklung zufrieden: „Wir haben den Markt deutlich geschlagen. Ich gehe von einem ebenso ordentlichen Ergebnis aus.“ Angaben zum Ertrag veröffentlicht die Katag AG erst im Sommer.

Das überdurchschnittliche Wachstum führt Terberger auf neue Partner wie auf höhere Orders der bestehenden Anschlusshäuser zurück. Zum Jahresende gab es 368 Katag-Vertragspartner mit 1201 Häusern. Es sei gelungen, wegbrechendes Geschäft aufgrund von Schließungen, Insolvenzen oder Kündigungen überzukompensieren. Allein die 2009 abgewickelte Hertie-Gruppe sei zur besten Zeit für einen deutlich zweistelligen Millionenumsatz gut gewesen, sagt Terberger. Zuletzt sorgten die Kooperation mit der SB-Warenhauskette Globus sowie die verstärkte Zusammenarbeit mit der Wöhrl AG für Schlagzeilen.

Die Katag sei von der Orderzurückhaltung des Handels nicht betroffen gewesen, so Terberger. Die Partner hätten einerseits höhere Limits für Katag-Marken wie Basefield, Staccato und Commander vergeben. Zudem habe



Dr. Daniel Terberger: „Unsere Partner gewinnen Marktanteile.“

GEGEN DEN TREND GEWACHSEN

Umsatz der Katag AG in Mill. Euro 2001 bis 2009*



man erfolgreich Flächenkonzepte im Markt etablieren können. In den vergangenen vier Jahren haben Partner über 1000 Flächen mit Katag-Marken eröffnet. Und schließlich habe man von der strategischen Hinwendung vieler Einzelhändler hin zu „bürgerlichen Einstiegs-Preislagen“ und hoch kalkulierbarer Ware profitiert.

Die der Verbundgruppe angeschlossenen Unternehmen haben 2009 nach Terbergers Angaben mit einem Umsatzplus von durchschnittlich 2 % abgeschlossen. „Unsere Partner gewinnen Marktanteile.“ Auch die Ertragsentwicklung sei bei vielen positiv. Für 2010 sieht Daniel Terberger für die Katag gute Chancen, erneut zu wachsen. „Unser Ziel heißt Wachstum, auch wenn der Markt eher stagnieren wird.“ ■JM