



Rückzug ins Zuhause verhalf 3e zu deutlichem Wachstum (2/2)

OÖNachrichten/Gesamt | Seite 9, 10 | 24. März 2021
 Auflage: 120.098 | Reichweite: 357.000
 Artikel gleichlautend erschienen in allen Ausgaben.
 3e AG



Zur 3e-Gruppe gehören in Österreich und Südosteuropa 303 Fachhändler.

Fotos: 3e

Rückzug ins Zuhause verhalf 3e zu deutlichem Wachstum

Heimwerkerkette mit Zentrale in Wels profitierte von der Coronakrise und erweitert heuer die digitalen Aktivitäten

VON MARTIN ROITHNER

WELS. Weil mehr Menschen sich während der Corona-Pandemie in die eigenen vier Wände zurückzogen und Haus, Wohnung oder Garten verschönerten, konnte die Heimwerkerkette 3e mit Sitz in Wels ihre Erlöse im vergangenen Jahr deutlich steigern. Der Umsatz der Gruppe mit 303 selbstständigen Fachhändlern stieg um 9,2 Prozent auf 649 Millionen Euro. Besonders gefragt seien Werkzeuge, Gartengeräte, Griller und Poolzubehör gewesen, sagt 3e-Vorstandschef Markus Dulle im Gespräch mit den OÖN: „Geschäftlich würde ich dem vergangenen Jahr die Note 1 geben.“

3e ist mit den Vertriebskonzepten Let's Doit, Let's Doit Holzprofi, Bad & Co, E-Norm sowie IPM nicht nur in Österreich, sondern auch in zehn Ländern in Südosteuropa tätig. Zählten diese in den vergangenen Jahren zu den Wachstumstreibern, sei die Entwicklung im Vorjahr gegenteilig verlaufen, sagt der Kärntner Dulle. In Österreich betrug das Umsatzplus 12,6



„Unsere Konkurrenten sind nicht nur die Baumärkte, sondern mittlerweile auch Onlinehändler wie Amazon.“

■ Markus Dulle,
Vorstandschef von 3e

Prozent, in der Slowakei oder etwa in Montenegro habe die Gruppe hingegen Rückgänge hinnehmen müssen. „In diesen Ländern merkt man deutlich, dass die Menschen in der Krise sparsamer sind“, sagt der 3e-Chef. Von den 649 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftete die Heimwerkergruppe im Vorjahr 174 Millionen im Ausland.

Gefruchtet habe auch die Strategie, den stationären Handel und den Online-Handel stärker zu verstricken, erläutert Dulle. 2019

startete 3e in Wels mit einem Omni-Channel-Store, in dem interaktive Verkaufsregale, Videos und Apps die Verkäufer unterstützen. 2020 seien drei Geschäfte dieser Art dazugekommen, heuer im Frühjahr sollen es vier weitere werden.

Amazon als Konkurrent

Dulle sagt, der Markt verlagere sich trotz eines derzeit noch einstelligen Prozentanteils immer stärker in die digitale Welt. „Unsere Konkurrenten sind nicht nur die Baumärkte, sondern mittlerweile auch Amazon.“ Erste Gehversuche unternahm 3e in der Krise auch mit einem „Click&Collect“-System, bei dem Kunden online Artikel auswählen und dann im Geschäft abholen. Dies soll so bleiben, kündigt Dulle an.

Der Vertrag des 3e-Chefs wurde zu Jahresbeginn bis Juli 2026 verlängert. In dieser Zeit will er auch die interne Digitalisierung vorantreiben. Es gehe darum, etwa die Disposition mit künstlicher Intelligenz oder automatischen Prozessen auszustatten.