

Trendwende eingeleitet



Die vergangenen zwei Jahre, insbesondere das Corona-Jahr 2020 haben erhebliche Herausforderungen und auch Einschnitte für Blanco Professional und seine Mitarbeiter bedeutet. Die Talsohle ist aber durchschritten?, sagt Egon Kofler, Geschäftsführer von Blanco Professional.

Blanco Professional blickt auf ein herausforderndes Geschäftsjahr 2020 zurück. Insgesamt 693 Mitarbeiter und 27 Auszubildende erwirtschafteten einen Umsatz von rund 103 Millionen Euro. Dies bedeutete einen Rückgang von 14,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Systemanbieter im B2B-Bereich für Großküchen und die Industrie konnte sich den besonderen Rahmenbedingungen des Corona-Jahres nicht entziehen. Der für den Umsatz wichtige Exportanteil ging pandemiebedingt 2020 um acht Prozent gegenüber 2019 zurück. Diese Entwicklung war maßgeblich für den Rückgang des Gesamtumsatzes. Besonders betroffen von den Auswirkungen der Pandemie war die Geschäftseinheit Catering. Aber auch die Geschäftseinheit Industrial musste sich den außergewöhnlichen Rahmenbedingungen des vergangenen Jahres stellen. Allerdings verläuft speziell in dieser Geschäftseinheit die Entwicklung bereits seit dem Frühjahr 2021 wieder zufriedenstellend. Sie liegt deutlich über Plan. Auch im Bereich Automotive blickt Blanco Professional auf erste erfolgreiche Monate im aktuellen Jahr 2021 zurück.

Gegenmaßnahmen greifen

Die Trendwende ist damit erfolgreich eingeleitet und schlägt sich bereits in Zahlen nieder. So beginnt sich in der Geschäftseinheit Catering die 2020 gestartete neue strategische Fokussierung auf Speisenausgabe und Speisenverteilung bereits auszuzahlen, ebenso die Neuausrichtung der Sales-Organisation. Sie baut die Nähe zum Kunden weiter aus und gestaltet ihre Tätigkeiten und Funktionen künftig noch effizienter. Das Restrukturierungsprogramm ist damit erfolgreich angelaufen. Die Weichen für eine

erfolgreiche Zukunft sind gestellt.

Digitalisierung spielt Schlüsselrolle

Eine Schlüsselrolle bei der Ausrichtung auf eine solche Zukunft des Unternehmens spielt das Nutzen digitaler Möglichkeiten. ?Wir verstehen Digitalisierung als doppelte Chance: Zum einen gestalten wir die Abläufe im Unternehmen durch digitale Werkzeuge deutlich schneller und effizienter als bisher?, erläutert Geschäftsführer Egon Kofler. ?Wir sehen im digitalen Wandel aber auch eine starke strategische Komponente: Indem wir unseren gesamten Dialog mit den Kunden auf Schnelligkeit und Individualität ausrichten, tragen wir nicht nur dem digitalen Zeitgeist Rechnung, sondern schaffen auch Wohlfühlerlebnisse bei unseren Kunden, vertiefen so die Beziehung zu ihnen und schaffen die Grundlage, diese Beziehung weiter auszubauen.?

Einen wichtigen Schritt in diese Richtung bedeutet der neue Fachhändler-Webshop mit Secure-Login für registrierte Händler, der seit Anfang Juni genutzt werden kann. Damit erweitert Blanco Professional gezielt seinen Vertrieb in Richtung von Omnichannel-Angeboten, um den Partnern im Fachhandel die für ihre jeweiligen Zwecke optimalen Kontakt- und Bestellmöglichkeiten zu bieten. Für das Vertriebsteam des Herstellers ergeben sich daraus künftig mehr Kapazitäten für Service und kundenspezifische Beratung. In diesem Sinne soll der Fachhändler-Webshop den Auftakt bilden für einen gezielten Ausbau digitaler Services und Abläufe auf allen Ebenen. Entsprechend soll dieser Sektor in den kommenden Jahren forciert und mit weiteren Investitionen gestärkt werden.

Positive Perspektiven

Kofler resümiert: ?Die vergangenen zwei Jahre, insbesondere das Corona-Jahr 2020 haben erhebliche Herausforderungen und auch Einschnitte für Blanco Professional und seine Mitarbeiter bedeutet. Die Talsohle ist aber durchschritten. Unsere Gegenmaßnahmen greifen, und wir sind überzeugt, dass wir die Grundlage geschaffen haben, um mittelfristig und dauerhaft wieder erfolgreich zu sein.?

Der Standort Oberderdingen spielt in den Zukunftsplanungen weiterhin die zentrale Rolle. Von den rund 1,5 Millionen Euro, die 2020 insgesamt von Blanco Professional investiert wurden, entfielen 790.000 Euro ? also mehr als die Hälfte ? auf den Haupt- und Stammsitz des Unternehmens.