

## **PRESSEINFORMATION**

### **4CARE AG auch in der Krise erfolgreich**

Kieler Unternehmen erzielte mit dem Handel von Kontaktlinsen, Pflegemitteln und Brillen im Geschäftsjahr 2009 ein Umsatzwachstum von 13 Prozent

Kiel, im Juni 2010 – Für viele Unternehmen war das Geschäftsjahr 2009 besonders schwierig und verlustreich. Anders die 4CARE AG, Deutschlands führender Versender von Kontaktlinsen und Pflegemitteln, die sich positiv am Markt behauptete. Das Kieler Unternehmen konnte im Geschäftsjahr 2009 ein Umsatzwachstum von mehr als 13 Prozent verzeichnen. Diese erfreuliche Entwicklung kommentiert Vorstand Bernd Behrens: „Wir haben uns frühzeitig durch Anpassung unserer Unternehmensstrategie auf die Krise eingestellt. Mit der Ausweitung unserer Sortimente, zum Beispiel in der Kategorie Brillen, haben wir an der richtigen Stelle investiert und konnten entsprechend rentable Zugewinne erzielen. Verschiedene Maßnahmen zur Neukundengewinnung haben diese Entwicklung noch unterstützt.“

Zusätzlich konnte die 4CARE AG von positiven Entwicklungen auf der Beschaffungsmarktseite profitieren: Niedrige Logistikkosten als Ergebnis der Krise kamen dem Kieler Multi-Channel-Anbieter zu Gute. Einsparungsmaßnahmen auch im eigenen Hause durch effiziente Ausgabenüberwachung und Prozessoptimierung trugen zusätzlich zu einem operativen Ergebniswachstum von ebenfalls mehr als 13% bei. Entgegen dem Branchentrend gelang es der 4CARE AG, den Absatz im Vergleich zum Vorjahr trotz allgemeiner Kaufzurückhaltung zu steigern. Behrens erklärt: „Wer einmal auf Kontaktlinsen umgestiegen ist, kauft diese auch in der Krise weiter – hier greift schlicht das Gesetz der Gewohnheit“.

### **Verbesserung in allen Geschäftsfeldern verzeichnet**

„Insgesamt konnten wir uns in allen Geschäftsfeldern verbessern. Besonders hervorzuheben sind die Premium Produkte im Endkundengeschäft sowie die Basisprodukte im Absatzmittlergeschäft“, sagt Bernd Behrens, Vorstand 4CARE AG. Investitionen tätigte das Unternehmen in 2009 vor allem im Aufbau des Optikfachhandels sowie in Qualifizierungsarbeiten am Webshop. Die wirtschaftliche Eigenkapitalquote lag 2009 bei 43 Prozent. Die Kieler haben ihr Vorratsvermögen optimiert und trotz zusätzlicher, neuer Sortimente weniger Bestand im Vergleich zum Vorjahr. Weiterhin konnten Forderungen im Vergleich zum Vorjahr nahezu halbiert werden, damit wurde das Forderungsmanagement weiter optimiert.

### **4CARE AG setzt auch künftig auf Online, Katalog und Stationärhandel**

Auch künftig wird die 4CARE AG auf alle Vertriebswege – Online, Katalog sowie Stationärhandel – setzen. „Durch Diversifikation erreichen wir eine Risikominimierung, somit werden wir auch in 2010 wie bisher alle Vertriebswege nutzen. Eine besondere Bedeutung kommt im aktuellen Geschäftsjahr dem Optikerfachhandel zu. Hier sehen wir derzeit das größte Potential“, sagt Bernd Behrens.

### **Trends und Entwicklungen in der Branche**

Für den gesamten Kontaktlinsen-Markt erwartet die 4CARE AG, dass sich die Seitwärtsbewegung auch weiterhin fortsetzen wird. Ein Trend, der schon in der Vergangenheit zu beobachten war. Im Bereich des Online-Vertriebs rechnet die 4CARE AG mit einem leichten Wachstum des Kontaktlinsenmarktes, da kaum Markteintrittsbarrieren vorliegen und kleinere Optikfachhändler Kontaktlinsen ebenfalls online verkaufen. Für den stationären augenoptischen Fachhandel sieht das Unternehmen einen leichten Rückgang, da hier der Fokus auf Brillen und weniger auf Kontaktlinsen liegt. Als Trend identifizierten die

Kieler Shop in Shop-Lösungen im Online-Vertrieb des Einzelhandels. Die 4CARE AG partizipiert hiervon bereits durch Kooperationen mit Marktführern wie etwa Tchibo oder Amazon und plant weitere Shop in Shop-Lösungen für den Lebensmitteleinzelhandel sowie Drogeriemarktketten.

### **Kieler wollen augenoptischen Fachhandel weiter erschließen**

Die Kieler blicken positiv auf das Jahr 2010: „Unsere Multi-Channel-Strategie sichert uns Wettbewerbsvorteile, da wir der einzige Player in der Branche sind, der alle Vertriebskanäle nutzt“, so Behrens. Zusätzlich rechnet das Unternehmen mit dem Ausbau der Marktführerschaft aufgrund der sehr guten Marktposition. Ebenso wird das Unternehmen den stationären Augenoptikfachhandel weiter erschließen. Darüber hinaus soll die Internationalisierung der Marken weiter vorangetrieben werden.

### **Über die 4CARE AG:**

Die 4CARE AG ist Deutschlands führender Versender von Kontaktlinsen und Pflegemitteln. 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 zwei verschiedenen 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.

Bildmaterial und weitere Informationen finden Sie unter [www.4care.de/presse](http://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](mailto:anna.rathje@ziegfeld-enterprise.de)

Christina Krause  
Tel: 040 – 38 68 74 65  
[christina.krause@ziegfeld-enterprise.de](mailto:christina.krause@ziegfeld-enterprise.de)