

# Pressemitteilungen

## HSE24

29.04.2015

### HSE24 fährt 2014 einen neuen Umsatz- und Ergebnisrekord ein

Multichannel-Strategie schafft hohe Zuwachsraten

HSE24 setzt sein dynamisches Wachstum weiter fort: Mit einem Nettoumsatz von 587 Millionen Euro (DACH, unkonsolidiert inklusive Konzerninnenumsätze) verzeichnet der Multichannel-Versandhändler für 2014 ein signifikantes Umsatzplus von rund sieben Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Alle Shopping-Kanäle sind im vergangenen Jahr weiter gewachsen – die drei TV-Sender, der Online-Shop sowie die mobilen Shopping Apps. Auch beim operativen Ergebnis (EBITDA) legte der multimediale Versandhändler zu.

*„Wir konnten 2014 erneut ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr abschließen und unseren Marktanteil signifikant ausbauen“, sagt Geschäftsführer Richard Reitzner. „Ein wichtiger Treiber unseres Umsatzwachstums ist die konsequente Omnichannel-Strategie. Über die Vernetzung unserer TV-, Online- und Mobile-Plattformen nehmen wir eine klare Vorreiterposition im Smartshopping ein.“*

#### **E- und M-Commerce entwickeln sich überproportional**

Insbesondere der Bereich E-Commerce wuchs überproportional und trägt 22 Prozent (126 Millionen Euro) zum Gesamtumsatz bei. 33 Prozent aller HSE24 Kunden kaufen mittlerweile online, fast 50 Prozent der Neukunden kommen über das Internet. *„Als integrierter Homeshopping-Anbieter erwarten wir für die Online-Kanäle mittelfristig einen Umsatzanteil von 30 Prozent“,* prognostiziert Richard Reitzner. Auch der Mobile Commerce entwickelte sich für HSE24 zu einem wichtigen Wachstumsfaktor. Bereits 23 Prozent der E-Commerce-Umsätze wurden 2014 über mobile Endgeräte generiert. Das entspricht im Vorjahresvergleich nahezu einer Verdoppelung. Auch die Besucherzahlen über den Mobile Browser steigen konstant: In 2014 kamen rund 23 Prozent der Shop-Aufrufe über mobile Devices (+10 Prozent). 23 Prozent der Neukunden im Online-Bereich tätigten im Jahr 2014 ihren Erstkauf über mobile Endgeräte. *„Die intuitive Bedienbarkeit der mobilen Geräte und deren Nutzung passen ideal zum impuls gesteuerten, interaktiven Homeshopping. Durch die Verbindung von TV- und Mobile Commerce gelingt es uns besonders gut, die Kunden bei ihrem virtuellen Schaufensterbummel zu inspirieren“,* sagt Reitzner. Ende 2014 ist HSE24 zudem mit einer Website im Responsive Webdesign live gegangen, die neue Möglichkeiten der Interaktion mit den Kunden ermöglicht und damit weiteres Absatzpotenzial schafft.

#### **Starkes Auslandsgeschäft**

Auch in den ausländischen Märkten ist HSE24 klar auf Wachstumskurs: Die Tochterunternehmen Shopping Live in Russland und HSE24 in Italien steigerten 2014 erneut ihren Umsatz – insgesamt um fast zwei Drittel im Vorjahresvergleich. *„Wir gehen davon aus, dass wir in diesen Märkten in spätestens zwei Jahren schwarze Zahlen schreiben“,* so Reitzner. Die beiden Landesgesellschaften sollen dann rund 20 Prozent des Gesamtumsatzes der Unternehmensgruppe erwirtschaften. Insgesamt erreichte die Gruppe im vergangenen Jahr einen Nettoumsatz von 649 Mio Euro.

#### **Wachstumstreiber Mode / Erschließung neuer Kundenpotenziale**

Über neun Millionen Kunden haben bereits bei HSE24 eingekauft. Das sind mehr als 10 Prozent der Bundesdeutschen. Dank erfolgreicher Sortimentspolitik und kundenorientiertem Service konnte das Unternehmen seine Bestandskundenzahl 2014 um rund 4 Prozent auf 1,5 Millionen Käufer steigern. Die dynamischsten Treiber des HSE24 Sortiments sind Mode, Schmuck und Beauty. Hier entwickelt und produziert das Unternehmen sehr erfolgreich eigene, exklusive Marken, Kollektionen und Produkte. Dieser Bereich wächst überdurchschnittlich und trägt wesentlich zur Rentabilität bei. Nach wie vor das stärkste Segment ist der Bereich Mode, der mit 342 Millionen Euro (brutto) mehr als ein Drittel des Gesamtumsatzes generierte. Zur Erschließung neuer Zielgruppen, aber auch zur noch gezielteren Ansprache bestehender Kundensegmente, setzt HSE24 auf eine moderne, lifestyleige Inszenierung. *„Unsere Marktforschungsergebnisse zeigen, dass 1,5 Millionen Stammkunden unser Programm täglich bis zu drei Stunden sehen und mindestens einmal im Jahr einkaufen. Weitere 1,2 Millionen HSE24 Zuseher sind potenzielle Kunden. Sie wünschen sich von HSE24 ein trendorientiertes Sortiment und*

# Pressemitteilungen

## HSE 24

---

wollen unterhalten werden. Dieses zusätzliche Marktpotenzial werden wir mit dem richtigen Mix aus Produktneuheiten sowie unseren Exklusiv- und Eigenmarken weiter erschließen“, erklärt Reitzner.