PROFIEL

juli 2016

‘Investeren in de coöperatie is investeren in je eigen toekomst’

HANNES VERSLOOT

FASHION

SPORT

WONEN

MEDIA

DHZ

inhoud

03 Coöperatie kent alleen winnaars
Voorwoord

04 Samen werken aan een Europese coöperatie

07 Internationaal samenwerken is het parool

10 Wat is Young Network eigenlijk?

10 Studiereis naar Chicago

11 'Gezamenlijk versterken positie zelfstandige ondernemers' Euretco en EK/*service*group

12 Internationaal groeien, lokaal profiteren

14 'Denken en handelen stopt niet bij landsgrenzen'
Strategie EK/*service*group en Euretco

16 Resultaten en Ontwikkelingen 2015

18 Hoe werkt het EK-lidmaatschap?

20 'Investeren in de coöperatie is investeren in je eigen toekomst' Hannes Versloot

22 Hoe wordt u investerend lid van de coöperatie EK/*service*group?

23 Eerste investerende leden

24 Vraag & antwoord

25 Snelle successen met omnichannel platform 3.0 van Euretco Fashion

26 'We zijn gespecialiseerd in alles'
De Korte's Woonsfeer

28 Afsluiting eerste programma Euretco Masters of Retail

30 Nieuwe winkels geopend

32 De kracht van een Europese coöperatie
Martin Richrath

34 Aansluiting Euretco-formules bij AlleFolders

35 Kalender

colofon

Redactieadres
Euretco B.V.
t.a.v. Redactie Profiel
Postbus 150, 3870 CD Hoevelaken
Koninginneweg 1, 3871 JZ Hoevelaken
t (033) 253 2911

Centrale Betalingen
De klantenservice van RetailPay is het eerste aanspreekpunt voor aangesloten ondernemers en leveranciers voor vragen over adviezen, betalingsspecificaties, facturen, betalingen en blokkeringen.
t (033) 253 2530
e klantenservice@retailpay.nl

Profiel is een uitgave van Euretco B.V.
Het magazine wordt via controlled circulation verspreid onder relaties. Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de redactie. Als u extra exemplaren van dit nummer of eerder verschenen nummers wilt bestellen, kunt u contact opnemen met de redactie.

Tekstredacteuren
Reinold Vugs Communicatie / Zoetermeer

Ontwerp en opmaak
MarianMaakt

Fotografen
Studio Nijkerk / Nijkerk

Drukwerkbegeleiding
Euretco B.V. / Afdeling Reclame Productie

Oplage
Deze editie van Profiel: 3.500 exemplaren

Harry Bruijniks
CEO Euretco

Coöperatie kent alleen **winnaars**

Gelukkig spreek ik veel ondernemers. Gewoon om bij te praten over hun winkel en ontwikkelingen in de detailhandel. Ondernemers komen steeds meer naar Euretco in Hoevelaken. Voor overleg met onze medewerkers, beurzen, vergaderingen met collega-ondernemers en nog voor zo veel meer. Het is goed om te zien dat 'clubhuis Hoevelaken' ook als zodanig gezien en vooral ook gebruikt wordt voor alle mogelijke bijeenkomsten en seminars.

Zo was het ook goed om te ervaren dat veel Euretco-ondernemers afkwamen op de informatiebijeenkomsten die we in april en mei georganiseerd hebben over de stap richting een Europese coöperatie. Een groot aantal van u is naar een van de bijeenkomsten geweest, waar we verteld hebben over de plannen die we hebben en waar we om uw hulp hebben gevraagd die noodzakelijk is om de coöperatie te kunnen realiseren.

Ik vond het boeiende sessies, niet in het minst door de eerlijke feedback die we hebben gekregen en vanwege de open sfeer waarin we vrijuit met elkaar van gedachten hebben gewisseld. Voor mij is het duidelijk: de ontwikkeling naar een coöperatieve structuur wordt breed gesteund. Er zijn echter – begrijpelijk – vragen over hoe de weg erheen het best kan verlopen.

Om de zaken nog eens goed op een rijtje te zetten, hebben we een **speciale editie** van Profiel laten verschijnen. In het nummer dat nu voor u ligt, gaan we nogmaals in op de route die we willen volgen. Er bestaat geen verplichting om mee te doen aan het kopen van bedrijfsaandelen van EK. Wél is het onze overtuiging dat de transitie naar een coöperatie voor alle partijen een win-winsituatie oplevert.

Euretco heeft zich in de afgelopen jaren gezond ontwikkeld, zoals u in deze Profiel kunt lezen. De omzet is in 2015 opnieuw toegenomen, het genormaliseerde resultaat bedraagt 8,7 miljoen euro, een plus van 0,3 miljoen euro ten opzichte van 2014.

De verwachtingen voor het lopende boekjaar zijn wederom positief. Ik heb tijdens de informatiebijeenkomsten ook laten zien dat de vrije kasstroom over 2015 5,5 miljoen euro bedroeg. Was Euretco al een coöperatie geweest, dan hadden we die kasstroom grotendeels in de vorm van bonussen aan participerende leden kunnen uitkeren.

In deze speciale editie laten we een aantal Duitse EK-leden aan het woord over hun winkels én over wat ze van de samenwerking met Euretco verwachten. U maakt tevens kennis met enkele EK-medewerkers, die vertellen over wat ze doen en hoe ze tegen onze samenwerking aankijken.

Wij blijven u informeren over het traject dat we met volle inzet en overtuiging willen volgen. Persoonlijk, via brieven, e-mails, bijeenkomsten en natuurlijk met ons magazine Profiel. De afgelopen jaren zijn we vooral druk beziggeweest om ons op de Nederlandse markt te ontwikkelen, waar we, samen met u, in enkele branches een leidende positie hebben opgebouwd.

Het is tijd voor een volgende stap: samenwerking over de landsgrenzen heen. Europees denken, lokaal en regionaal via sterke, zelfstandige ondernemers handelen. Ik wens u vanaf deze plek alvast een fijne zomer toe en natuurlijk goede zaken!

Harry Bruijniks, CEO Euretco

Samen werken
aan een Europese coöperatie

Zes bijeenkomsten met elke keer goed gevulde zalen. Directieleden van Euretco en EK/*service*group, aangevuld met gastsprekers, hebben aan enkele honderden ondernemers uitgelegd waarom het belangrijk is om van Euretco, samen met partner EK, een Europese ondernemerscoöperatie te maken. “Deze vorm biedt de beste waarborg voor een gezond, bruisend en zelfstandig winkelbedrijf,” aldus Harry Bruijniks, CEO van Euretco.

De laatste jaren zijn bewogen geweest, zowel in retailland als voor Euretco zelf. De fusie met Intres, de overname van DGN retail en de samenwerking met EK/*service*group en daarmee het afscheid van private equity. De overname door EK is het beginpunt van een nieuwe fase in het honderdjarig bestaan, dat dit jaar een feit is. Met vierduizend aangesloten ondernemers, die actief zijn in tal van branches binnen de non-foodretail, is het tijd de stap te maken naar een coöperatief model.

Een model dat de negentigjarige EK/*service*group al vanaf haar oorsprong hanteert en waar ook veel Euretco-ondernemers dankzij Intres en andere inkoop- en retailorganisaties ervaring mee hebben. De coöperatie waaraan nu gewerkt wordt, is van, voor en door ondernemers. Een 'clubhuis' waar saamhorigheid heerst en tegelijkertijd scherp aan de wind wordt gezeild om het beste resultaat voor de aangesloten leden te kunnen realiseren. Want hoe beter de coöperatie draait, hoe meer de leden daarvan terugzien in de vorm van bonusbetalingen.

SCHULDENVRIJ

Tijdens de informatiebijeenkomsten zette Harry Bruijniks uiteen wat de filosofie is achter een coöperatieve organisatie. Duidelijk is dat er talrijke voorbeelden zijn van uiterst succesvolle coöperaties, op kleine maar ook zeer grote schaal, nationaal en internationaal.

Een coöperatie wordt gekenmerkt door de zeggenschap van leden, de democratische bestuursstructuur en de grote mate van transparantie. Bottom line is er de financiële component. Euretco heeft jarenlang te maken gehad met een venture capitalist als aandeelhouder. Nu is er een banklening en is de opzet om, via de inbreng van ledenkapitaal, de hoogte hiervan omlaag te brengen en zo de rentelasten te verminderen. Doel is om de vrije kasstroom te verhogen en deze terug te geven aan deelnemende leden. Met andere woorden: door vreemd kapitaal te vervangen door eigen kapitaal in de vorm van aandelen die ondernemers nu al kunnen aanschaffen en waarop ze 4% rente ontvangen.

Over uiterlijk vier jaar zou de organisatie, door deze kapitaalinvestering door ondernemers, grotendeels schuldenvrij moeten zijn. Op dat moment kunnen investerende leden volledig lid worden van de nieuwe coöperatie door extra aandelen aan te schaffen. "Maar, en dat wil ik benadrukken: wie nu ondernemer is bij Euretco kán maar hóéft geen aandelen aan te schaffen. De keuze is aan u allen. Wij zijn er echter van overtuigd dat iedereen profijt zal ondervinden van de nieuwe organisatie op coöperatieve grondslag," aldus Bruijniks.

VERANDERENDE RETAILWEREELD

Steve Evers, COO, nam zijn gehoor met reuzenstappen mee door het snel veranderende retaillandschap. Digitalisering en internationalisering zijn slechts twee van de vele ontwikkelingen waarmee retailers worden geconfronteerd en waarop ze een antwoord in de vorm van een strategie moeten formuleren.

De retailwereld verandert zó snel en heftig, dat je als ondernemer moet kijken naar waar je écht goed in bent. Wat is

Meedoen of meer weten? Kijk op www.passievoorondernemen.com

jouw DNA, waarin kun je excelleren en je onderscheiden van de rest? Evers' betoog is samen te vatten in drie statements: commerciële samenwerking betekent het behoud van zelfstandige ondernemerschap, de bereidheid tot samenwerking bepaalt de kracht van de club en de coöperatieve structuur is de oplossing.

Als intermezzo werden filmpjes getoond waarin een aantal ondernemers uit verschillende branches binnen Euretco aan het woord kwamen over het streven naar een coöperatie. Zo veel mensen, zo veel meningen maar de rode draad in hun reacties was dat een dergelijke structuur hun voorkeur geniet. Vanwege de zeggenschap van leden, het terugvloeien van het resultaat naar de leden en – heel belangrijk – de gerichtheid van een coöperatie op de lange termijn en daarmee continuïteit.

SCHAALGROOTTE NOODZAKELIJK

Tijdens de bijeenkomsten kregen ook Franz-Josef Hasebrink, voorzitter van de Raad van Bestuur van EK, Susanne Sorg, directielid EK en Hannes Versloot, ondernemer en lid van de Raad van Commissarissen van EK, het woord. Volgens Hasebrink was de overname van Euretco belangrijk om samen groter te kunnen worden. "Schaalgrootte is noodzakelijk, niet alleen op inkoopgebied maar ook om bijvoorbeeld investeringen op IT-gebied te kunnen doen." Hij benadrukte het democratische karakter van de manier waarop EK gestructureerd is. "We bewijzen inmiddels al negentig jaar lang dat een coöperatie werkt en zeer succesvol kan zijn." De cultuur van beide organisaties sluit goed aan: ambitieus maar tegelijk ook laagdrempelig en informeel. Daarnaast zijn ze op een aantal gebieden complementair, waardoor gebruik kan worden gemaakt van elkaars kennis en netwerk. De synergie-effecten van de samenwerking zullen de komende jaren verder zichtbaar en voelbaar worden, aldus Hasebrink.

GOED BESTUURBAAR

Hannes Versloot was het eerste Nederlandse lid van EK. Zijn bedrijf in Terneuzen voert onder andere kookartikelen en hij kon in Nederland geen organisatie vinden om zich bij aan te sluiten. Zo kwam hij bij EK terecht, waar hij tot tevredenheid een deel van zijn collectie inkoopt. Versloot is bovendien lid van de RvC van EK, zodat hij van nabij ervaart hoe een coöperatie werkt. "Hoe groot we ook lijken met zo veel aangesloten ondernemers in een aantal landen, de 'club' blijft goed bestuurbaar.

Als leden hebben we wérkelijk zeggenschap en overleggen we vaak met de directie. We hebben unaniem 'ja' gezegd tegen de overname van Euretco omdat we geloven dat de organisaties elkaar kunnen versterken en samen op weg moeten om de concurrentie op Europese schaal te kunnen voeren."

Aan het slot van de bijeenkomsten konden ondernemers vragen stellen, die soms kritisch waren en waarop de directieleden direct en fris reageerden.

De informatieverstrekking werd door de aanwezigen als open en transparant ervaren en er was waardering voor de kwetsbaarheid waarmee de directie zich opstelde. "We willen er geen doekjes om winden," stellen Harry Bruijniks en Steve Evers. "Het verhaal moet eerlijk worden verteld. Nu zijn de ondernemers aan zet. Worden er massaal aandelen aangeschaft, dan zijn we sneller van de bankschulden verlost en kunnen we eerder beginnen met het uitbetalen van bonussen. Daar worden ondernemers uiteindelijk beter van."

Internationaal samenwerken
is het parool

Wie toekomstgericht wil blijven ondernemen, kan niet om samenwerken heen. Dat blijkt uit de reacties van een aantal EK-ondernemers als ze over hun onderneming én de samenwerking met Euretco vertellen.

Bernhard Klumpe

"Al meer dan 125 jaar is Bernhard Klumpe, met winkels in Werlte, Bad Zwischenahn en Oldenburg, hét adres als het gaat om alles rond het thema huis, wonen en mooie accessoires. Van porselein, glaswerk, cadeau-artikelen, elektrische apparaten en huishoudelijke artikelen tot bestek, speelgoed, damesmode en nog veel meer. De onderneming biedt dit brede aanbod ook online aan. Om consumenten te prikkelen en inspireren, worden woonconcepten origineel, aantrekkelijk en in een actuele setting gepresenteerd. EK biedt ons zeer belangrijke ondersteuning en ook het grote ondernemersnetwerk maakt het mogelijk ervaringen met elkaar uit te wisselen. Om ondernemers nog beter te ondersteunen en hun toekomst veilig te stellen, is samenwerking absoluut noodzakelijk; samen sta je sterk."

Bernhard Klumpe

Elektro D. Lankhorst

"Ik ben bedrijfsleider bij Electroplus Lankhorst in Neuenhaus met twintig medewerkers. De firma is in 1861 opgericht en heeft een rijke familiegeschiedenis. Sinds de heropening van onze nieuwbouw in 2012 kunnen we ons artikelaanbod op ongeveer 200 m² winkeloppervlak presenteren. Behalve dat we een breed assortiment voeren, bieden we onze klanten veel service als het gaat om het afleveren, installeren, aansluiten en, indien nodig, herstellen van apparaten door onze eigen reparatie-afdeling. Dankzij het systeemmanagement van EK konden we ons verder ontwikkelen en ons aanbod vergroten. De sfeer bij EK is open, de medewerkers zijn betrouwbaar en competent. Binnen de commissie die over conceptontwikkeling praat, is er steeds een nauw samenspel tussen EK en de leden. Hierdoor kunnen we van Electroplus generaties lang een succesverhaal maken."

Gunter Kip

"Om de toekomstbestendigheid van familiebedrijven in de detailhandel te versterken, is het noodzakelijk om samen te werken, ook over de landsgrenzen heen. Ik ben manager van een van de drie vestigingen van warenhuis Kaufring München, opgericht in 1979, een bekende en gevestigde naam in de stad.

Kaufring München Fürstenried

Kaufring München Pasing

Kaufring München Ostbahnhof

We hebben drie winkels met samen 9000 m² verkoopvloeroppervlak en bedienen daarmee de lokale consumentenmarkt. De goede sfeer die hier heerst, wordt niet alleen door onze klanten ervaren maar ook door onze meer dan honderd medewerkers, die met hart en ziel voor de onderneming werken. Als gekozen lid van de EK-Ledenraad ben ik sterk pleitbezorger voor de samenwerking met Euretco, vooral vanwege de talrijke synergievoordelen waarvan ondernemers van beide organisaties alleen maar kunnen profiteren."

Magnus Versen

Kaufhaus Ganz

"Samen met Katjuscha Maschik heb ik de leiding over Kaufhaus Ganz in Bensheim, dat sinds 1936 bestaat en waar de derde generatie aan het roer staat. We vieren dit jaar ons tachtigjarig bestaan. Belangrijk voor ons zijn persoonlijk advies, een sterke merkenmix en een goede prijs-kwaliteitverhouding. We zijn lid van EK en Intersport. De winkel is 5000 m² groot met een breed assortiment waarmee we, dankzij ondersteuning van EK, steeds met nieuwe en aantrekkelijke artikelen onze klanten kunnen verrassen en overtuigen. Van de samenwerking met Euretco kunnen we als ondernemers alleen maar profiteren. De Nederlandse collega's brengen nieuwe trends, ideeën en producten mee die voor ons als voorbeeld kunnen dienen."

Tatjana Steinbrenner

"Ons familiebedrijf is gestart in 1972 en sindsdien begeleiden we families en kinderen bij het opgroeien, zou je kunnen zeggen, met Happy Baby Grochowina in Pfaffenhofen. Op 1000 m² laten we de nieuwste trends en de beste merken zien. Danzij jarenlange ervaring kunnen we onze klanten optimaal adviseren en een

Happy Baby Grochowina

passend aanbod bieden, met onder meer speelgoed, kleding en verzorgingsartikelen voor kinderen en baby's. Dankzij het Happy Baby-concept is onze winkel efficiënt ingericht en weten we een sfeer te scheppen die klanten erg aanspreekt en waarin ze zich thuisvoelen. Samenwerking vinden we belangrijk omdat partners elkaar kunnen versterken en van elkaar kunnen leren, allemaal om ons als ondernemers goed te kunnen positioneren en onze klanten steeds het beste te bieden."

Sabine Grochowina-Weber

Kaufhaus Moses

"Met onze inmiddels negen winkels in Duitsland, met ruim zeshonderd medewerkers, willen we belevingswerelden scheppen voor consumenten. Het blijkt een aansprekende filosofie te zijn, die we onder andere doorvoeren in Kaufhaus Moses in Bad Neuenahr-Ahrweiler. Deze winkel vormt een belangrijk onderdeel van de detailhandel in die mooie stad, bekend als kuuroord en vanwege haar rode wijn. Bijzonder trots zijn we op het feit dat de meer dan honderd medewerkers vaak al lang bij ons in dienst zijn. We hebben het niet in de laatste plaats aan ons EK-lidmaatschap te danken dat we ons positief hebben ontwikkeld en succesvol zijn. Door de samenwerking met Euretco krijgen we de mogelijkheid om ons productengamma verder uit te breiden met hun private labels en toegang tot andere leveranciers."

Martina Wittenberg

Kaufhaus Behrends

"Samen met mijn vrouw Ute geef ik leiding aan het in 1953 opgerichte Kaufhaus Behrends in Wiesmoor. Mijn ouders zijn destijds begonnen met een textielwinkel van 80 m² en hebben deze in de loop der jaren verder uitgebreid, zowel in oppervlakte als assortiment. Vandaag de dag verkopen we in ons warenhuis niet alleen textiel, maar ook mode, wonen, speelgoed, levensmiddelen, boeken/tijdschriften en schrijfwaren. We beschikken hiervoor over 10000 m² vvo en hebben tweehonderd medewerkers in dienst.
EK is een sterke coöperatie met concepten en productgroepen die een optimale basis vormen voor ons succes. Zelf zorgen we voor profilering en onderscheidend vermogen van ons warenhuis. Als voorzitter van de Raad van Commissarissen van EK ben ik met mijn medebestuursleden voorstander geweest van de overname van Euretco. De opdracht is nu om een goed toekomstperspectief voor zelfstandig retailers te waarborgen, iets waarvoor het Europese ondernemersplatform van EK en Euretco de ideale basis vormt."

Wilhelm Behrends

Wat is Young Network eigenlijk?

Young Network is een onafhankelijk netwerk van zo'n honderd jonge ondernemers en bedrijfsopvolgers binnen EK. Een belangrijk doel is om de leden en ondernemingen waar ze werken verder te ontwikkelen met intensieve training, scholing en workshops. Zo gaan jonge ondernemers en bedrijfsopvolgers beter toegerust de toekomst tegemoet.

De leden van Young Network komen jaarlijks drie- tot viermaal bijeen, onder meer aan het einde van beurzen die in Bielefeld en omgeving plaatsvinden. Andere trefpunten zijn succesvolle winkels van leden en ook bedrijfsbezoeken aan leveranciers. Eind september, begin oktober vindt de traditionele jaarbijeenkomst plaats. Daar, maar ook elders, wordt van gedachten gewisseld met de EK-directie, waarbij Young Network-leden frank en vrij spreken over wat hen motiveert en waar nog verbeterpunten mogelijk zijn in het EK-beleid.

Young Network wordt gefinancierd met contributiebijdragen van de leden en door sponsoring van leveranciers, die informatie kunnen geven over hun bedrijven en producten. Eventuele extra middelen die nodig zijn voor het netwerk worden vanuit EK verstrekt. Young Network-leden betalen altijd hun eigen reiskosten.

YOUNG Network
ERFOLGREICH IM EK-NETZWERK

MEER INFORMATIE OVER YOUNG NETWORK?

Neem dan contact op met Emiel Poeisz: e.poeisz@euretco.com

Studiereis naar Chicago

Van 16-22 maart 2017 wordt voor ondernemers een studiereis naar Chicago georganiseerd. Volgend jaar staat daarbij opnieuw een bezoek aan de belangrijke 'International Home + Housewares Show' op het programma. De beurs kent een enorm gevarieerd productaanbod, gericht op meerdere branches waaronder wonen en sport. Beursthema is 'It's smART'.

Maar niet alleen het beursbezoek maakt de reis meer dan de moeite waard. We ondernemen ook verschillende winkelexcursies om het retaillandschap van Chicago beter te leren kennen. De winkelhoofdstraat van de stad is beroemd, met een enorme dichtheid aan flagship stores van grote merken, zoals Nike, Burberry, ALDO en GAP. Er zijn ook bijzondere shopconcepten te bewonderen van onder meer Crate & Barrel, Bed Bath & Beyond en Bloomingdales Home Furniture. Van vrijwel alle branches onder het grote EK/Euretco-dak krijgen deelnemers aan de studiereis mooie staaltjes te zien. Vanzelfsprekend leren ze ook de stad beter kennen en is er volop tijd voor gezelligheid met lekker eten en drinken.

Aan de 'International Home + Housewares Show 2017' (18-21 maart 2017) nemen zo'n 2100 exposanten afkomstig van zes continenten deel en worden 60.000 vakbezoekers uit meer dan 125 landen verwacht. Meer informatie via www.housewares.org

Geïnteresseerd in deelname aan deze boeiende en inspirerende reis?
Neem dan contact op met Sabine Kok, s.kok@euretco.com

Euretco en EK/*servicegroup*
‘Gezamenlijk versterken positie zelfstandige ondernemers’

Hoe gaan de ondernemers van beide samenwerkende organisaties profiteren van de Europese coöperatie waaraan hard gewerkt wordt? Dat is de centrale vraag aan Harry Bruijniks en Franz-Josef Hasebrink, respectievelijk CEO van Euretco en bestuursvoorzitter van EK/*service*group.

Duidelijk is dat die Europese coöperatie over enkele jaren een aanzienlijk krachtiger organisatie zal zijn dan de afzonderlijke organisaties op dit moment. Franz-Josef Hasebrink over het bundelen van inkopen en realiseren van synergie-effecten: “Hierdoor zijn we in staat een stevigere marktpositie in te nemen, wat positief is voor onze leden, zowel op het gebied van productaanbod als meer conceptmatig beschouwd. De eerste resultaten van onze nauwe samenwerking met Euretco worden met name binnen fashion al zichtbaar, bijvoorbeeld als het gaat om merken die vanuit Nederland nu ook voor Duitse ondernemers beschikbaar zijn. Ik zie ook voordelen met betrekking tot kennisuitwisseling, bijvoorbeeld in relatie tot omnichannel marketing.” Hasebrink stelt vast dat Euretco naast fashion succesvol is in de branches wonen, doe-het-zelf, media en sport. “Er zijn interessante cross selling-mogelijkheden met het oog op de branches die we als EK in huis hebben. We kunnen bijvoorbeeld kijken naar het aanbieden van bepaalde productgroepen op wonengebied in Nederlandse winkels, en omgekeerd natuurlijk. Dit dient wel te gebeuren op basis van gedegen marktanalyses.”

GEMEENSCHAPPELIJKE DRIJFVEER

Vraag aan Harry Bruijniks is wat voor Euretco de belangrijkste reden is voor de samenwerking met EK/*service*group. “We hebben een gemeenschappelijke drijfveer, want onze groeimogelijkheden op de Nederlandse markt zijn beperkt. Het voornaamste is echter, zoals ook voor EK geldt, dat we de bij ons aangesloten zelfstandige ondernemers willen ontzorgen, zodat zij met hun winkels maximale concurrentiekracht kunnen ontwikkelen. EK en Euretco bezien het retaillandschap met dezelfde blik en streven hetzelfde doel na. Ook Euretco kent veel familiebedrijven die denken en werken voor de langere termijn. Ik ben ervan overtuigd dat onze samenwerking het beste toekomstperspectief biedt. We verheugen ons er zeer op om de positie van zelfstandige ondernemers gezamenlijk te versterken, nu én straks in de nieuwe Europese coöperatie.”

Harry Bruijniks en Franz-Josef Hasebrink

EK/servicegroup

Internationaal groeien, **lokaal profiteren**

Welke kansen zien EK/*service*group-medewerkers als het gaat om de samenwerking met Euretco? Is het zo dat de krachtbundeling nieuwe kansen biedt, en zo ja: welke? We peilen de reacties en maken meteen kennis met een zestal medewerkers.

Melina Meyer

"In 2006 begon mijn opleiding tot eventmanager bij EK. Bij de afdeling Fairs & Events hield ik me bezig met de externe EK-beursdeelnames. Vervolgens deed zich de mogelijkheid voor om te gaan werken bij de afdeling communicatie, waar ik me onder andere richtte op de internationale coöperatie. Het is mijn opdracht om potentiële leden in kaart te brengen, van elkaar te leren, gezamenlijk in te kopen en meer zaken gemeenschappelijk te doen. Wat Euretco betreft, werk ik met veel plezier samen met mijn collega's uit Hoevelaken om dingen verder te ontwikkelen. De krachtenbundeling met Euretco biedt nieuwe kansen en betekent een krachtige versterking van de coöperatie van zelfstandige ondernemers. Dat is van groot belang voor de Nederlandse ondernemers met wie we samenwerken en voor hun collega-ondernemers in Duitsland en andere landen waar we actief zijn."

Marc Siebel

"Ik werk sinds zeven jaar bij EK waar ik eindverantwoordelijk ben voor category- en systeem-management van de productgroep lederwaren, schoenen, beenmode en fournituren. Ik houd me voornamelijk bezig met het zoeken en selecteren van nieuwe leveranciers, conceptontwikkeling en met het adviseren van ondernemers op de gebieden winkelindeling en assortimentskeuze. Nederlandse consumenten zijn modegevoelig, bijvoorbeeld als het gaat om handtassen. Sommige Nederlandse merken worden inmiddels al succesvol door onze leden verkocht. EK-leveranciers hebben met zeer positief resultaat deelgenomen aan de Euretco-beurzen Style&Dress en ook Man&Zo. Als ik kijk naar de samenwerking tussen Euretco en EK zie ik veel mogelijkheden om elkaar wederzijds te versterken, niet alleen op het vlak van samenwerking met nieuwe leveranciers maar ook om van elkaar te leren en te profiteren van elkaars ervaringen. Persoonlijk vind ik het geweldig hoe open het Nederlandse team en de Euretco-ondernemers ons tegemoet treden. Dat is een fantastische basis voor een sterke en vertrouwenwekkende samenwerking."

Thorsten Niebuhr

"Vanaf 2011 ben ik verkoopleider en conceptmanager van de productgroep LICHT&CONCEPT. We leveren aan meer dan honderddertig lichtspeciaalzaken in Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en Luxemburg. Ons private label 'my light' is belangrijk voor hen en daarnaast versterken wij ondernemers met verschillende initiatieven. We bieden een garantie van vijf jaar op de producten, hebben een geweldig eLearning platform ontwikkeld met nuttige informatie, en doen veel aan marketingondersteuning, zoals met de jaarlijkse catalogus LICHTWELTEN. Ik heb al regelmatig contact gehad met collega's bij Euretco en we hebben ook

een informatiebijeenkomst georganiseerd in Hoevelaken, waaraan twintig Duitse lichtspecialisten hebben deelgenomen en van de Nederlandse gastvrijheid genoten hebben."

Peter Bierhake

"Ik ben sinds maart 2011 directeur van EK-dochter Sütegro in Bielefeld. Sütegro is verantwoordelijk voor het onderdeel Fashion, met dames-, heren- en kindermode en ook bodywear en beenmode. EK-leden kunnen gebruikmaken van een breed aanbod aan private labels, met goede marges. We bieden hulp bij het samenstellen van private label-collecties en eveneens bij zaken als marketing en assortimentsplanning. In samenwerking met de collega's van Euretco ligt het zwaartepunt van onze gezamenlijke inspanning bij het inkopen voor en vermarkten van private labels voor de Nederlandse en Duitse markt. Doel is om betere inkoopcondities te verkrijgen voor alle ondernemers en daarmee ook hogere marges voor hen te realiseren."

"Sinds 2008 ben ik in dienst bij EK waar ik drie jaar geleden begonnen ben op de afdeling Omnichannel. Daar houd ik me met name bezig met online marketing, met de focus op artikelgegevens die in ons systeem myWeb worden geïmporteerd. Deze data gebruiken we onder meer om

Florian Schreiner

onze online marketingactiviteiten te ondersteunen. Verder ben ik het aanspreekpunt binnen de organisatie als het gaat om zoekmachineoptimalisatie en werk ik mee aan de verdere ontwikkeling van myWeb. Mijn Euretco-collega's heb ik leren kennen als erg vriendelijk, open en toekomstgericht. Met hun afdeling Omnichannel wisselen we regelmatig actuele ontwikkelingen en informatie uit. Hiervoor zijn we al meermaals bijeengekomen en ook om te overleggen over uitdagingen die we tegenkomen en waarvoor we samen oplossingen bedenken. Dit allemaal om ondernemers zo veel mogelijk te ontzorgen. We kunnen profiteren van de kennis die bij onze Nederlandse collega's aanwezig is en elkaar wederzijds aanvullen op bepaalde terreinen."

"Ik ben 32 en ondersteun sinds 2005 het team dat zich binnen EK bezighoudt met personeelszaken. Ik richt me daarbij vooral op de werving van nieuwe medewerkers die ingewerkt en begeleid moeten worden nadat ze zijn aangenomen. Het werk is veelzijdig en altijd uitdagend. Tegen deze achtergrond zie ik de samenwerking tussen EK en Euretco als een grote kans, niet alleen bedrijfsmatig maar zeker ook voor ons als medewerkers. Het afgelopen jaar heb ik de wederzijdse bezoeken van EK en Euretco aan respectievelijk

Carina Schulze-Bastert

Hoevelaken en Bielefeld mee georganiseerd en daarbij ook kennisgemaakt met veel van mijn nieuwe collega's. De contacten met elkaar zijn uiterst open en inspirerend en dat waardeer ik zeer."

Data EK Events 2016:

- Gardiente, beurs voor tuinmeubelen en accessoires, 10.07. – 12.07.2016 (www.gardiente.muveo.de, Hofheim/Wallau)
- EK LOOK, modebeurs, 09.08. – 10.08.2016 (EK beurscentrum, Bielefeld)
- IFA, beurs voor consumentenelektronica, 02.09. – 07.09.2016 (b2b.ifa-berlin.com, Berlijn)
- spoga+gafa, beurs voor alles in en om de tuin, 04.09. – 06.09.2016 (www.spogagafa.com, Keulen)
- EK HOME, veelzijdige beurs die alle facetten van EK omvat, 09.09. – 10.09.2016 (EK beurscentrum, Bielefeld)
- Kind & Jugend, internationale baby- en peuterbeurs, 15.09. – 18.09.2016 (www.kindundjugend.de, Keulen)
- VEDES SEKT, inkoopdagen speelgoed, 23.09. – 05.10.2016 (EK beurscentrum, Bielefeld)

EK is van sommige events de organisator. Bij andere events zijn zij nadrukkelijk aanwezig.

Strategie EK/*service*group en Euretco

‘Denken en handelen **stopt niet bij landsgrenzen**’

“Internationalisering is een elementair onderdeel van de EK-strategie,” zegt Franz-Josef Hasebrink, voorzitter van de Raad van Bestuur van EK/*service*group. Door het verwerven van het meerderheidsbelang in Euretco vorig jaar is weer een nieuwe stap gezet richting Europese coöperatie. Samen staan beide organisaties sterker als het gaat om bundeling van inkoopvolume, uitwisseling van kennis en natuurlijk informatie over trends en marktontwikkelingen.

De samenwerking maakt het bovendien mogelijk om processen efficiënter te laten verlopen met een kostenreductie als gevolg, die op haar beurt positief uitwerkt op de resultaten van zowel EK als Euretco. Voorbeeld zijn de investeringen in IT om onder meer de omnichannel-strategie verder vorm te geven.

Tegelijkertijd wordt gewerkt aan optimalisering van de interne structuur van de organisatie. Zo wordt het dienstenaanbod van EK momenteel opnieuw gestructureerd vanwege de toenemende diversificatie in de winkels. Centrale functies als inkoop, verkoop en marketing worden geïntegreerd om leden voortaan met één herkenbaar ‘gezicht’ te kunnen ontzorgen. De organisatie focust zich op marktontwikkelingen en de wensen van haar leden. EK zal er ook in de toekomst alles aan blijven doen om de bij haar aangesloten ondernemers zowel nationaal als internationaal tot de winnaars te laten behoren. Daarvoor heeft de coöperatie, samen met Euretco, alle instrumenten in handen.

MARKT EN KLANTEN

“Ons recept voor de grilligheid van de conjunctuur is om ons volledig te richten op uitbreiding van onze dienstverlening,” aldus Bernd Horenkamp, directeur living, fashion en family van EK/*service*group.

Het koopgedrag van consumenten is veranderd onder invloed van een lage rente en een groeiend inkomen. Er is weer meer vraag gekomen naar duurdere en duurzamere producten. De verwachting is dat deze tendens vooralsnog zal aanhouden. Hier liggen absoluut kansen voor de zelfstandige, professionele retailer die met kwalitatief hoogwaardige producten én adviezen sterk staat tegenover de prijsagressieve discounters en pure online aanbieders.

EK ondersteunt haar leden daarbij met een marktgericht en kwalitatief goed productaanbod, dat bovendien ook nog goede marges biedt. De koopbereidheid van consumenten wordt verder gestimuleerd met sterke en verleidelijke winkelconcepten. Vanzelfsprekend is en blijft een goede omnichannel-strategie belangrijk om de

traffic naar de winkels te verhogen en webverkopen te genereren.
Voor verfijningen in assortimenten en productgroepen volgt EK de actuele ontwikkelingen in het consumentengedrag. Levensstijl en actuele trends zijn bepalend voor het verkoopsucces, zowel off- als online. Nationale en internationale branche- en consumententrends worden nauwlettend gevolgd. De exclusieve gegevens die daaruit naar voren komen, worden gedeeld met de leden zodat zij er hun winkelprocessen op kunnen aanpassen. Omdat ondernemers zich positioneren als 'local hero' is het van groot belang dat zij dit doen op basis van lokale marktomstandigheden om zodoende vraag en aanbod goed op elkaar te laten aansluiten. Optimale kennis van de klant is en blijft noodzakelijk om als ondernemer goed te kunnen presteren.

OMNICHANNEL IS DE NIEUWE STANDAARD

"Toekomstgeoriënteerde ondernemers hebben een omnichannel-strategie nodig, die ervoor zorgt dat de off- en onlineverkopen samen groeien. Daarbij staat een aanbod centraal met relevantie voor onze leden en hun klanten. Digitale support is voor ons een kernthema de komende jaren," stelt Susanne Sorg, directielid en verantwoordelijk voor de in- en verkoop van het productassortiment Comfort (o.a. elektrische apparaten en keukens), en de diensten omnichannel en informatietechnologie.

De optimale, individuele afstemming van de belangrijkste verkoop- en communicatiekanalen bepaalt het verschil tussen succes en mislukking in de retail. De vraag is dan ook niet online of offline, maar welke voorraad, via welk kanaal en welk device op welk moment en welke plaats.

Samen met Euretco helpt EK de zelfstandig retailers en leveranciers via alle kanalen optimaal te presteren, omzet te behouden en daarmee hun toekomstperspectief veilig te stellen door middel van samenwerking, efficiency en algehele on-/offline-ontzorging.

EK en Euretco hebben e-commerce platforms (zoals o.a. myWeb en Online Platforms voor Fashion, Living en Sport zoals Jouwsportzaak.nl) ontwikkeld waarmee het mogelijk is om gezamenlijke online- en offline-activiteiten volgens de eisen van de markt en de behoefte van de consument eenvoudig en toekomstbestendig te combineren, van POS-materiaal via print naar online, e-commerce en social media. De belangrijkste doelstelling is vooral om de online vindbaarheid en zichtbaarheid van de retailers te vergroten, want inmiddels is Google de drukste winkelstraat. Consumenten oriëntiëren zich vooral online, maar willen producten óf in de winkels kopen óf online bestellen en daarna eventueel in de winkels afhalen. Het merendeel van alle aankopen wordt nog steeds in de winkel gedaan, echter wel steeds meer digitaal beïnvloed. Daarnaast is goed advies van ondernemers en hun team heel belangrijk, net als communicatie met de winkel ook buiten openingstijden via Facebook, Twitter, Whatsapp en andere social media-kanalen.

Ondernemers realiseren zich maar al te goed dat online-verkoop niet concurrerend maar juist aanvullend is op hun fysieke winkel. De online-ontwikkelingen zijn realiteit binnen de detailhandel en het is zaak daar op in te spelen. Inmiddels zijn alle EK-concepten online beschikbaar binnen de verschillende platforms zoals myWeb, met de mogelijkheid van het creëren van een gepersonaliseerde webshop en de service 'Click & Collect' voor het lokaal afhalen van online bestelde producten. EK biedt ook een eigen kassasysteem genaamd Shopwin. Dit vereenvoudigt het actualiseren van artikelgegevens en het afstemmen van de logistiek op de real time verkoopsituatie, zowel in de winkels als online. Het zijn allemaal noodzakelijke voorwaarden voor een daadwerkelijke integratie van de verschillende verkoopkanalen. Verschillende actie- en seizoensthema's zorgen voor de noodzakelijke afwisseling en dynamiek in zowel winkels als online. Ze bieden tevens de mogelijkheid voor aantrekkelijke omnichannel-marketingpakketten.

Dit jaar is EK samen met Euretco een nieuw, groot omnichannel-offensief gestart, om ervoor te zorgen dat oriënterende consumenten lokaal vinden waarnaar zij online op zoek zijn en om hen te bedienen op de wijze die aansluit op hun behoefte. Doel is om elke ondernemer op termijn omnichannel-ready te maken.

Resultaten en ontwikkelingen 2015

Veel zelfstandige ondernemers hebben 2015 als een turbulent jaar ervaren. Het was ook het jaar waarin EK/*service*group 75% van de aandelen van Euretco Holding heeft overgenomen. Bij de coöperatie EK, met hoofdkantoor in Bielefeld, zijn 2100 leden in Europa aangesloten met activiteiten in een aantal branches. Als gevolg van deze overname heeft een herfinanciering door een consortium van drie Duitse banken plaatsgevonden, die onder andere resulteert in een aanzienlijke daling van de rentelasten.

Euretco heeft, ondanks de lastige marktomstandigheden, in 2015 een omzetstijging van € 51 miljoen gerealiseerd. Het genormaliseerde bedrijfsresultaat (correctie voor eenmalige, niet terugkerende resultaten) bedroeg vorig jaar € 8,7 miljoen, een toename van € 0,4 miljoen in vergelijking met 2014. Het geconsolideerde bedrijfsresultaat 2015 is uitgekomen op € 4,9 miljoen, wat mede veroorzaakt werd door een aantal reorganisaties en eenmalige kosten in verband met de transactie met EK/*service*group.

KERNCIJFERS EURETCO HOLDING

bedragen in duizenden euro's

	2015	2014
Aantal aangesloten ondernemers en formule deelnemers	**1.856**	1.987
Aantal formule deelnemers	**670**	674
Aantal winkels	**2.750**	2.884
Bedrijfsresultaat genormaliseerd	**8.723**	8.331
EBITDA genormaliseerd	**13.092**	10.739
Garantie vermogen	**24.813**	49.735
Investeringen in immateriële en materiële vaste activa	**2.822**	2.185
Afschrijvingen	**4.369**	2.538
Solvabiliteitsratio	**22,2%**	42,0%
Personele lasten	**24.583**	23.045

GECONSOLIDEERDE BALANS EURETCO HOLDING

bedragen in duizenden euro's

	2015		2014	
ACTIVA				
Vaste activa				
Immateriële vaste activa	20.599		21.351	
Materiële vaste activa	16.630		17.879	
Financiële vaste activa	7.380		7.922	
		44.609		47.152
Vlottende activa				
Voorraden	7.282		6.612	
Vorderingen	59.945		59.638	
Liquide middelen	10		4.905	
		67.237		71.155
TOTAAL ACTIVA		**111.846**		**118.307**
PASSIVA				
Groepsvermogen				
Eigen vermogen	11.727		14.028	
Belang derden	87		121	
		11.814		14.149
Voorzieningen	3.598		3.578	
Langlopende schulden	30.458		36.512	
Kortlopende schulden	65.976		64.068	
		100.032		104.158
TOTAAL PASSIVA		**111.846**		**118.307**

DE MENSEN IN CIJFERS EURETCO HOLDING

	Ultimo 2015	Ultimo 2014
Aantal medewerkers	311	331
Mannen/vrouwen	142/169	158/173
Fulltime/parttime	190/121	198/133
Gemiddelde leeftijd	44,2	44,9
Duur dienstverband	12,08	12,41

GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING EURETCO HOLDING bedragen in duizenden euro's

	2015	2014
Omzet	954.453	903.556
Kostprijs van de omzet	904.470	857.167
Brutoresultaat	**49.983**	**46.389**
Bedrijfskosten	45.107	40.386
Bedrijfsresultaat	**4.876**	**6.003**
Financieringsresultaat	(2.224)	(2.496)
Resultaat voor vennootschapsbelasting en deelnemingen	2.652	3.507
Belastingen resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	(929)	(850)
Aandeel in resultaat deelneming	299	158
Groepsresultaat	2.022	2.815
Aandeel derden	(19)	(34)
Netto resultaat	**2.003**	**2.781**

EK/*SERVICE*GROUP EG GECONSOLIDEERD*

bedragen in duizenden euro's

	2015	2014
Aantal aangesloten ondernemers	**3.910**	2.167
Omzet (excl. BTW)	**2.254.453**	1.300.000
Brutoresultaat	**109.435**	54.885
Bedrijfsresultaat voor bonusuitkering	**30.203**	24.104
Bedrijfsresultaat	**6.083**	-296
EBITDA	**14.649**	1.387
Groepsvermogen	**25.961**	26.636
Garantie vermogen	**60.741**	48.366
Balanstotaal	**296.148**	165.032
Afschrijvingen	**8.566**	1.684
Solvabiliteitsratio	**20,5%**	29,3%
Personele lasten	**43.441**	**22.672**
Aantal medewerkers	**811**	**500**

* 2015 inclusief Euretco Holding BV

Net als de afgelopen jaren heeft EK/*service*group ook in 2015 weer een bonus kunnen uitkeren. Over vorig jaar bedroeg deze ruim 24 miljoen euro, die voor 9 miljoen bestaat uit een eindejaars-uitkering terwijl de resterende 15 miljoen gedurende het hele jaar is uitgekeerd. De afschrijvingen en eenmalige afboekingen waren voor de totale groep in 2015 hoger dan in een gemiddeld jaar, wat een gevolg is van de overname van Euretco door EK/*service*group.

Hoe werkt het EK-lidmaatschap?

EK is vanaf haar ontstaan meer dan negentig jaar geleden in coöperatief verband georganiseerd. Hoofddoel is nog steeds de behartiging van de economische belangen van haar leden, die mede-eigenaar en -ondernemer zijn van en in de coöperatie. EK kent drie belangrijke organen die samen de organisatie besturen. De directie is verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken en het uitvoeren van beleid en strategie. De Raad van Commissarissen houdt hierop toezicht, zoals we dat ook in Nederland kennen. Daarnaast is er de belangrijke Ledenvergadering die enkele malen per jaar gehouden wordt.

Wat voor organisatie is EK-*service*group en hoe kunnen ondernemers lid worden van de coöperatie?
En, niet onbelangrijk: wat betékent het lidmaatschap in de praktijk en hoe zijn de zeggenschap en invloed van de leden geregeld? Op deze en meer vragen wordt in dit artikel antwoord gegeven.

WAT ZIJN VOORWAARDEN VOOR HET LIDMAATSCHAP?

EK kent een actief en een investerend lidmaatschap. Het laatste is mogelijk op eigen verzoek, na toestemming van de Raad van Commissarissen; voor een **actief** lidmaatmaatschap moeten daadwerkelijk goederen en/of diensten van de coöperatie worden afgenomen. **Investerende** leden schaffen twee (of in overleg meer) EK-bedrijfsaandelen aan. Deze hebben een via de statuten bepaalde, vaste waarde van 2600 euro per stuk, ongeacht de vorm van het lidmaatschap. Tenminste één aandeel moet ook daadwerkelijk direct 'volgestort' worden. EK biedt investerende leden de mogelijkheid het tweede standaardaandeel in 26 termijnen van 100 euro te voldoen. De betreffende bedragen worden gefactureerd en verrekend via het Centraal Betaalsysteem van Euretco. De jaarlijkse rente van 4,00% die EK aan investerende leden uitkeert, zal eveneens via het Centraal Betaalsysteem van Euretco worden verrekend. Het investerend lidmaatschap van EK heeft geen gevolgen voor de aansluiting bij Euretco, zodat alle rechten en plichten (waaronder het aanhouden van garantiekapitaal) jegens Euretco blijven bestaan.

HOE VERKRIJG IK EEN ACTIEF LIDMAATSCHAP?

Te zijner tijd zullen de bij Euretco aangesloten ondernemers actief lid kunnen worden van EK. Actieve leden bezitten extra aandelen, gerelateerd aan de omzet. Voor de financiering van deze extra aandelen kan eventueel de eerdere inleg in de vorm van aandelen, garantiekapitaal en/of obligaties worden gebruikt.

WELK AANSPRAKELIJKHEIDSRISICO LOOP IK?

De statuten van EK bepalen dat **investerende** leden niet verplicht zijn tot het doen van bijbetalingen als er tekorten zouden ontstaan. Dit betekent dat het aansprakelijkheidsrisico voor deze leden beperkt is tot maximaal de waarde van de genomen bedrijfsaandelen. **Actieve** leden kunnen verplicht worden tot bijbetaling van een

bedrag ter hoogte van maximaal drie bedrijfsaandelen. EK streeft ernaar deze extra aansprakelijkheid af te schaffen, maar dit is nog niet mogelijk zolang de coöperatie door banken wordt gefinancierd.

HOE KAN IK MIJN LIDMAATSCHAP OPZEGGEN?

Het lidmaatschap van EK kan voor het einde van elk jaar worden opgezegd met een opzegtermijn van één jaar. Dezelfde opzegtermijn geldt trouwens voor het teruggeven van extra aandelen waarvan het bezit niet of niet meer verplicht is. Na beëindiging van het lidmaatschap wordt de inleg binnen zes maanden teruggestort. Uiteraard worden daarbij eventuele schulden aan de coöperatie wel verrekend.

WAT IS MIJN INVLOED ALS LID?

Bij EK oefent meestal de Ledenraad de bevoegdheden van de Ledenvergadering uit, zoals gebruikelijk bij Duitse coöperaties met veel leden. De Ledenraad bestaat uit door de leden gekozen vertegenwoordigers die zelf ook lid moeten zijn van de coöperatie. Leden van de Raad van Commissarissen worden gekozen door de Ledenraad; ook de commissarissen moeten lid zijn van de coöperatie.

De leden van EK – investerend en actief - kiezen elke vier jaar in vrije, geheime en rechtstreekse algemene verkiezingen in een stelsel van kiesdistricten uit hun midden leden die hen vertegenwoordigen in de Ledenraad. Voor elke dertig leden wordt zo een vertegenwoordiger verkozen. De Ledenraad vergadert tenminste eenmaal per jaar en buitengewone vergaderingen kunnen 'naar behoefte' worden bijeengeroepen. Bij besluitvorming heeft iedere vertegenwoordiger één stem. Wettelijk is echter wel voorgeschreven dat (vertegenwoordigers van) investerende leden – kort gezegd – besluitvorming door de actieve leden niet doorslaggevend mogen kunnen beïnvloeden. Oftewel: is een meerderheid van actieve leden voor of juist tegen een verzoek, dan kunnen de stemmen van de investerende leden die uitkomst niet veranderen.

Belangrijke onderwerpen waarover de Ledenraad besluiten kan nemen, zijn onder andere statutenwijzigingen, fusies en splitsingen van de coöperatie, goedkeuring van de jaarrekening en gebruik van het batig saldo van het boekjaar en de verkiezing van leden van de Raad van Commissarissen. Invloed uitoefenen kan niet zonder informatie- en initiatiefrecht. Leden van EK hebben dan ook onder meer het recht notulen van de vergaderingen van de Ledenraad in te zien, informatie over de algemene gang van zaken binnen de coöperatie te vragen, een afschrift van de jaarrekening en het jaarverslag aan te vragen, en een samenvatting van het verslag van de accountant met betrekking tot de jaarrekening en het jaarverslag in te zien. Bovendien kunnen leden agendapunten laten agenderen voor een vergadering van de Ledenraad. Hiervoor zijn wel de handtekeningen vereist van tenminste 10% van de leden die in het raadpleegbare ledenregister zijn ingeschreven.

Uit dit alles blijkt dat leden veel invloed hebben op bestuur, strategie en beleid van hun coöperatie.

Vraag & antwoord

Mogelijk roept de informatie die in dit artikel wordt gegeven vragen op. Deze beantwoorden wij natuurlijk graag! Neem hiervoor contact op met uw accountmanager, of stuur een mail met een contactverzoek aan cooperatie@euretco.com.

Een aantal veelgestelde vragen wordt overigens ook beantwoord op de website **www.passievoorondernemen.nl**

Hannes Versloot

'Investeren in de coöperatie is investeren in je eigen toekomst'

Hannes Versloot is directeur-eigenaar van Versloot-Versloot.nl in Terneuzen, een speciaalzaak op het gebied van koken, geven en genieten. "Ik vertegenwoordig de derde generatie in het familiebedrijf waarmee mijn grootouders meer dan tachtig jaar geleden begonnen." Versloot werd dertien jaar geleden het eerste Nederlandse lid van EK/*service*group en maakt momenteel deel uit van de Raad van Commissarissen van de coöperatie. Een gesprek over zijn ervaringen met de Duitse eigenaar van Euretco en de toekomstplannen voor een Europese coöperatie.

Begonnen als smederij met kachels, later aangevuld met huishoudelijke artikelen en in de jaren negentig inspelend op de verschuiving naar koken dat op brede belangstelling van consumenten kon en nog altijd kan rekenen. "Eigenlijk bieden wij alles wat het leven mooier, kleurrijker en interessanter maakt op de gebieden koken, geven en genieten. We hebben indertijd contact gelegd met EK omdat er in Nederland geen grote organisatie was die ons kon bieden wat wij zochten. Aspecten als kwaliteit van het assortiment en vooral een goede logistiek, met strakke levertijden, waren en zijn zeer belangrijk voor ons bedrijf," aldus Versloot, "evenals de bundeling van geldstromen en de kwaliteit van een professioneel bestuurde coöperatie. Een groot verschil met nu was toen wel, dat de toetredingsdrempel om lid te kunnen worden hoog was. Dat is ook begrijpelijk: men had bij EK nog geen goed zicht op de Nederlandse markt en de financieringsstructuur van Nederlandse ondernemingen. We hebben destijds gewikt en gewogen of die investering van enige tienduizenden euro's wel verantwoord was. Het was een pionierstraject, maar ik zou het zo weer doen omdat het lidmaatschap ons gebracht heeft waarop we hoopten. Overigens is dat traject de voorbije jaren wel veranderd. De investering om lid te kunnen worden is relatief gering en kan bovendien via een door mij geïntroduceerd spaarmodel worden gedaan. We zijn trouwens negen jaar lang het enige Nederlandse lid geweest, vier jaar geleden kwam nummer twee er pas bij."

RVC EN JUNIORENNETWERK

EK is democratisch georganiseerd. De Raad van Commissarissen, waarvan Versloot deel uitmaakt, wordt gekozen door de Ledenraad die op zijn beurt weer door de leden gekozen wordt. Hannes Versloot: "Ik ben aanvankelijk eerst in de Ledenraad gekozen, wat niet zo moeilijk was omdat het aantal ondernemers dat zich hiervoor kandideert weliswaar voldoende groot maar niet bovenmatig is. Wie zichzelf beschikbaar stelt, maakt een reële kans om ook daadwerkelijk gekozen te worden. Ik heb meerdere jaren met plezier in de Ledenraad gezeten en ben blijkbaar in positieve zin opgevallen bij mijn medeleden; uit hun midden ben ik gekozen tot lid van de Raad van Commissarissen. Ik heb me steeds positief-kritisch opgesteld en blijf dat ook doen, omdat ik vind dat de stem van ondernemers zo goed mogelijk vertegenwoordigd dient te worden. De directie heeft een mandaat om de dagelijkse gang van zaken te begeleiden, de leden bepalen, via hun vertegenwoordigers in de Ledenraad en Raad van Commissarissen, uiteindelijk samen de hoofdlijnen voor de langere termijn. Als je die twee verantwoordelijkheden duidelijk gescheiden houdt, kan een coöperatie slagvaardig opereren."

Versloot wil in ons gesprek nadrukkelijk ook aandacht vragen voor Young Network van EK. "Het is een zeer waardevol initiatief om voor ondernemers die jong van geest zijn regelmatig bijeenkomsten te organiseren en ook samen op reis te gaan en leveranciers over de hele wereld te bezoeken. Ik heb het genoegen gehad om enkele jaren de internationale voorzitter te zijn geweest zijn van het netwerk dat momenteel uit zo'n honderdtwintig ondernemers bestaat. Ik heb daarbij ervaren dat de zeer vruchtbare gedachtenwisselingen die we hebben gevoerd, regelmatig geleid hebben tot concrete ideeën om het EK-beleid op een aantal punten verder aan te scherpen. Ook is de faciliteit die EK aanbiedt om websites voor haar leden te bouwen 'geboren' tijdens sessies met het juniorennetwerk."

JONGENSBOEK

Versloot spreekt over een “jongensboek” als we het hebben over de stap van Euretco om afscheid te nemen van private equity en met EK de weg in te slaan naar een Europese coöperatie.

“Een stap die overigens niet mogelijk geweest zou zijn zónder de uitdrukkelijke steun van de EK-leden, want de overname van 75 procent van de aandelen is gedaan met hun ledenkapitaal. Private equity mag dan in een bepaalde periode van het bestaan van Euretco belangrijk geweest zijn, er was daardoor weinig ruimte om te investeren in bijvoorbeeld innovaties.

In een jongensboek heb je helden en schurken. Het zal duidelijk zijn wie dat in mijn visie zijn. Dankzij de overname door EK en de participatie van Euretco-ondernemers in de coöperatie is het over enkele jaren mogelijk om weer baas in eigen huis te zijn en grotendeels onafhankelijk van externe financiering te opereren. De investering die Euretco nu van haar ondernemers vraagt in de vorm van twee aandelen kan voor sommigen een drempel zijn.

Aan de andere kant zeg ik: waar krijg je 4 procent rente op je investering? Maar het allerbelangrijkste argument om mee te doen, vind ik dat ondernemers zich ervan bewust moeten zijn dat ze zo investeren in hun eigen toekomst. Ze worden op den duur mede-eigenaar van een grote organisatie die hun eigen winkel ondersteunt. Kijk niet alleen naar vandaag en morgen maar vooral naar de langere termijn en daarmee naar de continuïteit van zowel bedrijf als coöperatie.

Ik wil in dit verband een mede RvC-lid citeren: het is belangrijk voor een ondernemer om niet alleen ín de onderneming maar ook áán de onderneming te werken. Dit laatste doen ondernemers door mee te investeren in de coöperatie,” besluit Hannes Versloot.

Hoe wordt u investerend lid van de coöperatie EK/*service*group?

Hopelijk heeft u de keuze voor een investerend lidmaatschap van EK/*service*group al gemaakt, of overweegt u dit op korte termijn alsnog te gaan doen. Het tempo waarin de transformatie naar een coöperatie plaatsvindt, is namelijk afhankelijk van de medewerking van u en uw collega-ondernemers.

Om de sterke Europese coöperatie snel te realiseren, dient Euretco haar bank-schulden versneld af te lossen. U krijgt nu de mogelijkheid om toe te treden als investerend lid van EK/*service*group door de aanschaf van twee bedrijfsaandelen met een totaalbedrag van 5200 euro.

U heeft van ons een antwoord-formulier ontvangen over dit investerend lidmaatschap.

Daarop kunt u aangeven of u in één keer twee van deze bedrijfsaandelen wilt aanschaffen, of dat u liever kiest voor de optie van gespreide betaling. In dat geval schaft u één aandeel ineens aan en het tweede in de vorm van een wekelijkse verrekening van 100 euro via het Centraal Betaalsysteem van Euretco.

Wie dat wil, kan ook op een later tijdstip voor een investerend lidmaatschap kiezen, of de keuze maken om geen investerend lid te worden (dit laatste heeft geen gevolgen voor uw aansluiting bij Euretco). Overigens is er ook een mogelijkheid voor ondernemers om op dit moment juist méér dan twee bedrijfsaandelen aan te schaffen en er zo voor te zorgen dat de geboorte van een Europese coöperatie verder kan worden versneld.

Investerend leden ontvangen jaarlijks een rente van 4,00% over de daadwerkelijk door hen via Euretco aan de coöperatie EK/*service*group betaalde bedragen.

Heeft u nog vragen?
Neem dan contact op met ons, 033 - 253 29 11.

EERSTE INVESTERENDE LEDEN

Een groot aantal ondernemers heeft inmiddels aangegeven te gaan investeren in twee bedrijfsaandelen van EK/*service*group. Waarom hebben zij het besluit genomen om te participeren? We vragen het aan vier van hen.

"Ik heb absoluut positief gereageerd," zegt Arnold den Dikken van Meijers Mode & Intersport in Nunspeet. "Wij geloven in de kracht van een retailserviceorganisatie en zien een goede toekomst in de weg die nu wordt ingeslagen. Wie, zeker in de sport, mee wil blijven spelen tussen de grote, ook internationale ketens, zal mee moeten investeren in verdere schaalvergroting."

"Een positief signaal afgeven, zo zie ik het vooral," reageert Piet Oomen van Multimate Zundert. "De EK-leden hebben hun nek uitgestoken om Euretco grotendeels over te nemen en daarmee ook DGN retail. Ik beschouw het als mijn plicht om daar ook ons steentje aan bij te dragen. Het is belangrijk om de schuldenlast te verlagen en als leden op den duur mede-eigenaar te worden van de coöperatie. De 4 procent rente op de investering is mooi meegenomen."

Lambert Bruin van De Schakel wonen en slapen uit Den Helder: "Ik heb het formulier meteen ingevuld en teruggestuurd. Bij een coöperatie krijg je weer meer het 'wij-gevoel' en dat spreekt mij aan. In de periode van private equity stonden ondernemers wat meer op afstand van de organisatie in Hoevelaken. Het is goed voor de betrokkenheid als de coöperatie er straks is, de organisatie is dan weer een deeltje van onszelf. En als de resultaten terug gaan vloeien naar de leden, is dat vanzelfsprekend prettig en ook logisch, want zij hebben in de coöperatie geïnvesteerd."

"Ik ben altijd een groot voorstander van een coöperatie geweest en heb indertijd ook als een van de weinigen tegen de fusie van Intres en Euretco gestemd," zegt Pieter Theelen van Modecentrum Frans Theelen met vier winkels. Theelen was onder meer commissaris bij Intres. "In een commercieel gedreven organisatie staat het maken van winst bovenaan, terwijl Intres-ondernemers op coöperatieve grondslag samenwerkten. Samenwerken tussen commercieel en coöperatief werkt niet. Ik ben dan ook heel blij met de stap die nu gezet wordt met EK om te komen tot een Europese coöperatie waarin de belangen van de leden op nummer 1 staan. Wat mij betreft, gingen we gisteren van start."

Piet Oomen

Lambert en Monique Bruin

Pieter Theelen

Arnold den Dikken

LOOP IK RISICO ALS EK OF DE NIEUWE EUROPESE COÖPERATIE IN INSOLVENTIE ZOU RAKEN, DUS HAAR SCHULDEISERS NIET MEER KAN BETALEN?

Het risico voor investerende leden blijft altijd beperkt tot maximaal het bedrag van hun inleg. Voor gewone leden (ondernemers met een volledig lidmaatschap) geldt hetzelfde, maar zij kunnen in het ergste geval (als de schuldeisers uit de boedel niet voldaan kunnen worden uit de bezittingen van de nieuwe coöperatie) aangesproken worden voor een bijbetaling van maximaal 7800 euro (de waarde van 3 aandelen). De combinatie is van plan deze verplichting tot bijbetaling ook voor de gewone leden te schrappen; dit zal echter pas mogelijk zijn nadat de bankfinanciering volledig is afgelost.

vraag & antwoord

IK BEN LID VAN COÖPERATIE INTRES. WORDT MIJN GELD DAN AUTOMATISCH OMGEZET IN AANDELENKAPITAAL IN DE NIEUWE EUROPESE COÖPERATIE?

Nee. EK en STAK Intres zijn nog in onderhandeling over de overdracht van de 25% aandelen van STAK Intres in Euretco. Euretco zelf is hier geen partij in. STAK Intres zal u te zijner tijd bij de besluitvorming hierover betrekken.

KAN HET AANDEEL OOK IN WAARDE STIJGEN?

Nee, elk aandeel heeft een statutair vastgelegde waarde van 2600 euro. Het bezit van een aandeel geeft investerende leden overigens wel recht op een uitkering van 4% rente per jaar; volledige leden ontvangen jaarlijks een restitutie/bonus.

KRIJGEN ALLEEN ONDERNEMERS MET EEN VOLLEDIG LIDMAATSCHAP EEN RESTITUTIE/BONUS?

Ja, alleen ondernemers met een volledig lidmaatschap krijgen een restitutie/bonus. De investerende leden krijgen 4% rente per jaar van EK. Daarnaast blijven de eerstkomende jaren de eventueel bestaande bonusrechten bij Euretco gewoon van toepassing. De bonusbetaling in 2015 bedroeg € 24,4 miljoen (inclusief leverancierskortingen).

KAN IK MIJN GARANTIEKAPITAAL GEBRUIKEN OM INVESTEREND LID TE WORDEN?

Voor het investerend lidmaatschap (waar we het nu over hebben) is dat niet mogelijk. Wij streven ernaar uw garantiekapitaal te zijner tijd om te laten zetten in aandelenkapitaal in de nieuwe Europese coöperatie.

MEEDOEN OF MEER WETEN?
Kijk op passievoorondernemers.com

Snelle successen met **omnichannel platform 3.0** van Euretco Fashion

In de afgelopen weken zijn de eerste vijftien fashion ondernemers gestart op het vernieuwde Fashion webshop platform. De reacties van zowel ondernemers als consumenten zijn positief en de eerste nieuwkomers met interesse in deelname aan het platform hebben zich al gemeld.

Het is essentieel om prominent aanwezig te zijn in de digitale winkelstraat. Voor meer dan 80% van de aankopen in de winkels wordt vooraf online informatie ingewonnen. Met name ondernemers die een winkel combineren met een goede webshop laten groeicijfers zien. Net als in de fysieke winkel is de traffic van cruciaal belang, naast een succesvolle conversie en het gemiddelde bestedingsbedrag. Een webshop vergt 24/7 aandacht en daarbij is het zelfstandig een webshop beginnen een tijdrovende en kostbare zaak.

SAMEN IN BUSINESS, MAAR UNIEK IN DE BEDRIJFSVOERING

Om ondernemers te ontzorgen, hebben Euretco Fashion en de e-commerce specialisten van Euretco Online iets meer dan drie jaar geleden samen met een aantal vooruitstrevende fashion ondernemers Local Online B.V. opgericht. Een collectief dat is gestart met een gemeenschappelijke voorraad bij een fulfilment partner, maar met eigen, individuele webshops met een eigen 'look & feel'.

Daarnaast hebben ondernemers alle mogelijkheden de webshop zelf te beheren en te vullen. Zo kunnen zij zich duidelijk en onderscheidend profileren. Het platform geeft daarnaast alle mogelijkheden van schaalvoordeel en gezamenlijke ontwikkelingen, alsook een versnelde leercurve door de samenwerking achter de schermen. Euretco Fashion en Euretco Online investeren in een technologisch nog beter (r)etail platform dat in staat is om de uitdagingen van de komende jaren aan te gaan. Euretco Fashion is daartoe een duurzaam partnership aangegaan met een bedrijf dat SaaS platform NextChapter heeft ontwikkeld, waarbij updates, beveiligingen en ontwikkelingen worden geserviced in de cloud.

Dit partnership stelt ons in staat om elke ondernemer maximaal te ondersteunen in zijn omnichannel retail strategie. Er is een gedifferentieerd groeimodel ontwikkeld waardoor ondernemers voor een relatief kleine investering een basiswebshop kunnen laten bouwen. Het adaptive design (gebruikersinterface specifiek ontworpen voor desktop, tablet en mobile) zorgt voor een goede gebruikerservaring, die op haar beurt weer conversieverhogend werkt.

AANSLUITING BIJ HET (R)ETAIL PLATFORM IS PER DIRECT MOGELIJK

Bij aansluiting wordt u aandeelhouder van Local online BV. Een team van online specialisten van Euretco Fashion helpt bij de opstart en de vulling van de webshop en het dagelijkse order- en shopmanagement. Zaken als de afhandeling van de betalingen en het fulfilment zitten in de dienstverlening. Bestellingen worden geleverd vanuit een professioneel centraal magazijn of kunnen worden afgehaald in de winkel.

Bij de ontzorging hoort ook de volledige administratieve afhandeling van de retourstroom. Klanten worden tijdens order- en retourprocessen adequaat geïnformeerd. Hierdoor kunt u zich volledig focussen op de fysieke winkel en op klanten, producten en acties. Voor ondernemers met beperkte kennis en/of tijd, bestaan er mogelijkheden om onderdelen zoals de marketing uit te besteden aan Euretco Fashion. Daarover informeren wij u graag!

'HET BELOOFT VEEL GOEDS VOOR DE TOEKOMST'

De webshopmanagers van Steegenga mode, Tineke Kuipers en Elma de Jonge, zijn enthousiast over de mogelijkheden binnen hun nieuwe webshop. De eerste actie werd direct een groot succes. Elma: 'Een groot compliment voor het nieuwe platform, het belooft wat ons betreft veel goeds voor de toekomst'.

'Met dit (r)etail platform zorgen wij dat ondernemers voor op de golf blijven bij het verleiden tot aankopen zowel in de winkels als online', zegt Joost van Renselaar die verantwoordelijk is voor het fashion platform. 'Uiteindelijk is alles erop gericht om meer klanten te bewegen om de winkels en de webshop te bezoeken en de nee-verkoop tot een minimum te beperken'.

Wilt u met ingang van het nieuwe seizoen over een webshop in het platform beschikken, neem dan contact op met de e-commerce afdeling van Euretco Fashion: tel. 033 - 253 27 45.

De Korte's Woonsfeer

'We zijn gespecialiseerd in alles'

Ze zijn de eersten om toe te geven dat 'alles doen voor de klanten' wat afgezaagd en hol klinkt. "En tóch is dat wat in ons DNA zit," vertellen Joke en Ad de Korte, eigenaars van een complete woninginrichtingszaak op zo'n 1100 m² in het hart van het Gelderse Laren. Het assortiment is heel breed, terwijl ze van alle kanten te horen hebben gekregen dat ze zich eigenlijk meer zouden moeten specialiseren. "Maar dat generalistische past juist goed bij ons."

De ouders van Ad begonnen in 1967 met hun winkel, ook al een gemengde zaak en eveneens in Laren, al was het op een andere locatie dan die van het huidige pand. "Ze werkten beiden in de branche bij een bedrijf in Utrecht en wilden voor zichzelf beginnen. Uiteindelijk zijn ze in Laren beland, maar dat had evengoed ergens anders kunnen zijn," vertelt Ad. Hij heeft eerst nog bij een andere woonwinkel gewerkt en vervolgens begon hij in de winkel van zijn ouders die al vanaf het begin samenwerkten met verschillende inkoopcombinaties. "We zijn lid van Euretco vanwege Centraal Betalen, de exclusieve collecties en formules, de feedback en zeker ook voor de expertise die er aanwezig is, bijvoorbeeld op online gebied."

BLIJVEN INVESTEREN

Samen met Joke nam Ad de zaak in 2000 officieel over. De laatste verbouwing dateert van oktober 2015, waarbij de entree is vernieuwd, net als alle verlichting en de 'meubelafdeling' die een complete restyling heeft ondergaan. "We hebben voor het laatste gebruik gemaakt van oude, verroeste spanten van wat eens een garage was," aldus Joke. Het is een van de mooiste delen van de winkel, met een industriële uitstraling die nog eens versterkt wordt door het gebruik van behang met een print van oude bakstenen. "We krijgen er veel enthousiaste reacties op en ik ben blij dat we het zo aangepakt hebben."

Dat steeds bezig zijn met veranderingen is een rode draad tijdens het gesprek. "Soms waren het grote aanpassingen in de winkel, vaker kleinere, meer cosmetische ingrepen. Maar ook in economisch lastige tijden zijn we blijven investeren en actief geweest. Klanten willen regelmatig met iets nieuws worden geconfronteerd, ze willen graag verrast worden. Als je als ondernemer stil blijft staan, moet je niet verwachten dat consumenten in beweging komen en voor jouw winkel blijven kiezen. Ondernemen is, het woord zegt het al: blijf bij de tijd."

INSPIRATIE OPDOEN EN VERNIEUWEN

Dat geldt niet alleen voor de winkel, maar ook voor de medewerkers en voor henzelf. "Het is verleidelijk om jezelf terug te trekken in je winkel en dag in, dag uit alleen maar met jezelf bezig te zijn. Wij kiezen er bewust voor om regelmatig naar buiten te gaan, beurzen in binnen- en buitenland te bezoeken en ons te laten inspireren door de vak- en consumentenbladen en daaruit nieuwe ideeën toe te passen als ze bruikbaar zijn. En door regelmatig te overleggen met sparringpartners, zoals Werner Op 't Eijnde van Euretco."

De vanzelfsprekendheid van weleer dat consumenten vanzelf naar je toekomen als ze iets voor hun interieur nodig hebben, is afgenomen, vertellen Joke en Ad. "Natuurlijk hebben we een min of meer vast klantenbestand, maar je moet, ook voor bekende klanten, voortdurend aan de weg blijven timmeren. We vragen ook aan hen om ons te waarderen, bijvoorbeeld via klantenvertellen.nl." De Korte's Woonsfeer wordt hoog gewaardeerd. "Dat is prettig maar het wekt ook verwachtingen en schept verplichtingen. Samen met ons team doen we elke dag ons stinkende best om de klanten het naar de zin te maken en ook problemen op te lossen als deze zich voor doen."

COLLECTIE EN COMMUNICATIE

De gevoerde collectie is zeer breed, met woningtextiel, vloeren, slapen, meubelen, verlichting en ook accessoires. "We

zeggen voor de grap wel eens dat we in alles gespecialiseerd zijn en het is inderdaad wikken en wegen om op het winkeloppervlak dat wij hebben de juiste mix te vinden en toch zo compleet mogelijk te zijn. Voor meubelen werken we met het FLITS-concept, net als BINNEN van Euretco en in onze winkel de basis in het aanvangssegment, dat we aanvullen met merken in het midden van de markt. BINNEN is belangrijk voor ons en we vinden het positief om te zien dat de formule blijft groeien. Onze klanten komen uit de gemeente Lochem en de omliggende dorpen tot een kilometer of twintig, vijfentwintig in de omtrek, maar ook uitschieters verder weg door bijvoorbeeld toerisme. We adverteren regelmatig, organiseren bijzondere dagen zoals ons lifestyle event en zijn actief op internet en social media; je moet vandaag de dag alle beschikbare kanalen gebruiken om consumenten te vertellen wie je bent en wat je wilt zijn. Persoonlijke aandacht staat hoog in ons vaandel en service kan soms heel ver gaan." Joke geeft als voorbeeld dat ze voor een klant op zoek is gegaan naar een was voor haar vloer. "Dat kostte best wat tijd, maar die klant was zielsgelukkig toen ik haar het product kon aanbieden. Je hoopt dat zo'n verhaal wordt doorverteld, want hoeveel je ook adverteert en organiseert: mond-tot-mondreclame werkt nog altijd het best."

Het leveren van maatwerk is nog zo'n sterk punt van De Korte's Woonsfeer. "Dat geldt bijna vanzelfsprekend voor woningtextiel maar ook met onze relaxfauteuils en kasten is dat mogelijk. We kunnen klanten helpen die hiervoor niet terechtkunnen bij de grote ketenbedrijven, waar eigenlijk alles standaard is en er geen maatwerkoplossingen mogelijk zijn," aldus Joke en Ad de Korte tot besluit.

Afsluiting eerste programma **Euretco Masters of Retail**

Op 4 april was het zo ver: de ondernemers die anderhalf jaar geleden startten met Euretco Masters of Retail kregen tijdens een plechtige én feestelijke slotbijeenkomst op kasteel Nyenrode een certificaat uitgereikt. “Het was heel bijzonder en iets om trots op te zijn,” vertelt Marianne Meuwese, key accountmanager bij Euretco.

Er zijn gezamenlijke bijeenkomsten geweest, de groep heeft een studiereis naar Polen gemaakt en er werden vijf werkgroepen gevormd die elk met een onderzoeksvraag aan de slag zijn gegaan. Daarbij werden ze gecoacht door Otto van Veen en Marjolein Mesman en hebben ze via collectieve inspiratiesessies op Nyenrode input van hoogleraren gekregen.

“De uitkomsten van de onderzoeken werden op 4 april aan een aantal retailexperts gepresenteerd,” aldus Meuwese. “Kitty Koelemeijer, hoogleraar Marketing aan Nyenrode Business University, Gerard Evers, verbonden aan de Universiteit van Tilburg, en Bas Schulten van Jester hebben de groepen bevraagd en als commissie mondeling hun oordeel gegeven.

Het was formeel en tegelijk heel sfeervol vanwege de locatie, de Ridderzaal van kasteel Nyenrode. Aansluitend kregen de deelnemers een certificaat uitgereikt door Mike Spoelder, directeur Euretco Fashion, en werd er gezamenlijk gedineerd in een gezellige, ontspannen sfeer.”

Vrijwel alle deelnemers aan de eerste Euretco Masters of Retail gaan vanaf aanstaande oktober verder met zes collectieve bijeenkomsten, zonder werkgroepen, met de zogenaamde ‘toolkit’. “De onderzoeksresultaten gaan ze concretiseren, zodat de ondernemers deze in hun dagelijkse winkelpraktijk en beleid kunnen toepassen. Wat we met Masters of Retail bereiken is dat we anders kijken, denken en doen. Inzichten leren en een visie vormen op de veranderende retail.

Daarnaast zijn we afgelopen april gestart met een nieuwe, vrijwel net zo'n grote groep fashion-ondernemers. Met hen is een vijftal thema’s vastgesteld waarmee evenveel werkgroepen aan de slag gaan: leiderschap/management & organisatie, cross channel/ technologie, ketenintegratie, (de veranderde) consument en visie/ ontwikkeling,” besluit Marianne Meuwese.

Nieuwe winkels geopend

Vooruitziende ondernemers blijven investeren in hun winkels. Er wordt veel gebouwd, verbouwd én nieuw geopend. Onderstaand een greep uit de nieuw geopende winkels van Euretco-ondernemers.

The Athlete's Foot

The Athlete's Foot blijft groeien, zowel internationaal als in Nederland. De afgelopen maanden werden winkels geopend in Dordrecht, Den Haag, Eindhoven en Hengelo. De laatste is de 57ste winkel in ons land en de zestiende volgens het Sport with Style-concept.

Het nieuwe winkelconcept van The Athlete's Foot (voorheen COACH), inclusief bijpassende sport lifestyle kleding, spreekt een brede doelgroep aan. Ondernemers die ermee werken scoren significant beter en er zijn dan ook veel aanvragen van startende ondernemers in het lifestyle segment om zich bij de formule aan te kunnen sluiten.

Libris

Onlangs werd de nieuwe boekhandel in Noordwijk geopend. Een boekhandel is al tijden niet alleen een winkel met boeken meer. Het programma 'Boekondernemer van de Toekomst', dat de ondernemers in 2014/ 2015 volgden, bracht nieuwe inzichten.

De winkel is een plek waar je boeken, muziek en cadeaus kunt kopen, elkaar kunt ontmoeten, luisteren naar muziek en schrijvers op het podium, een kop goede koffie kunt drinken aan de stamtafel, met je kinderen en vrienden in de zithoek kunt brunchen, kunt snuffelen tussen het vinyl en antiquarische boeken. Kortom een 'beleving'.

Decorette

Eind februari is de Decorette shop-in-shop Hollands Kroon in Multimate Anna Paulowna geopend. De shop is ingericht in de nieuwe Decorette-stijl, met veel beleving, inspiratie, lef én een plek waar consumenten terechtkunnen voor een goed en professioneel advies.

De Decorette-shop in Anna Paulowna is de tweede in een Multimate-vestiging. Eerder werd al een shop in Eindhoven geopend. “We zien dat het shop-in-shopconcept een win-winsituatie oplevert,” zegt Angela van Dongen, formule-manager Decorette. Zoals bekend, heeft Euretco, waar Decorette deel van uitmaakt, DGN retail overgenomen met daarbij de dhz-formules Hubo en Multimate. “Ook wij zien de voordelen van de combinatie met Decorette,” aldus Gertjo Janssen, directeur DGN retail. “Het is goed om samen op te trekken en zo in te spelen op de consumenten-behoefte.”

Intersport

Op donderdag 5 mei is in Limburg een nieuwe Intersport-winkel volgens het nieuwe IIC-concept geopend. Dit gebeurde in nauwe samenwerking met IIC, Intersport Nederland en ondernemer Sebastiaan Sikkink. De winkel heeft een verkoopoppervlakte van 1700m² en beschikt over alle vernieuwde technische snufjes zoals Narrowcasting, de verkoopmogelijkheid via de internetzuil Webster en de klantentellers van EasyCount.

De winkel beschikt over een testveld om verschillende sportactiviteiten uit te kunnen proberen, zoals tennis, hockey en voetbal. Daarnaast is ook de nieuwste Fit for Feet-zuil aanwezig voor het bepalen van de juiste sportschoenen. Het eerste verkoopweekend is zeer succesvol geweest en met alle positieve reacties van de consumenten biedt dit perspectief voor de toekomst. Intersport Nederland wenst Intersport Gardenz en zijn team veel succes met deze prachtige sportwinkel.

De kracht Europese

Martin Richrath

Martin Richrath is sinds ongeveer een halfjaar CFO van Euretco. Hij heeft de recente informatiebijeenkomsten voor ondernemers bijgewoond waarin de route richting een Europese coöperatie werd uitgestippeld. “We zijn niet van de spierballentaal, dat ligt niet in onze aard. Maar tegelijkertijd zijn we er vast van overtuigd dat we de juiste strategie volgen.”

van een coöperatie

Richrath is blij dat zo’n groot aantal Euretco-ondernemers zich ‘live’ door directie en gastsprekers heeft laten informeren. “Ik vond het positief-kritische bijeenkomsten, met brede steun voor de vorming van een coöperatie. Er waren natuurlijk vragen over de weg die hiervoor het best kon worden gevolgd.

Ondernemers hebben de keuzevrijheid en zullen deze ook houden. We kiezen voor de weg der geleidelijkheid, al zien we vanzelfsprekend het liefst dat het proces met een zekere snelheid verloopt. Want hoe eerder de bankschuld omlaag kan door de inbreng van ledenkapitaal, hoe beter dat is voor de organisatie en daarmee uiteindelijk ook voor de ondernemers. De eerste stap is genomen door afscheid te nemen van private equity, nu zijn we aan de volgende fase begonnen door een investering van ondernemers te vragen.

De jaarrekening 2015 is afgerond en Euretco heeft een goed jaar achter de rug, met een omzetstijging van 51 miljoen euro ten opzichte van 2014.” (Zie ook de cijfers op pagina 16-17.)

VOOR WAT, HOORT WAT

Elders in deze editie zegt een ondernemer dat hij iets terug wil doen voor de bereidwilligheid van EK-leden om te investeren in de deelname in Euretco. “Dat is een feit, zij hebben hun nek uitgestoken, een unaniem besluit overigens dat door de leden met groot vertrouwen in de toekomst genomen is. Het is onvermijdelijk dat we naar een grote, Europese organisatie toe moeten om het internationale retailspel op niveau mee te kunnen blijven spelen.

De markt verandert razendsnel en we moeten op deze veranderingen kunnen reageren. Een aantal ondernemers van Euretco onderschrijft deze visie en heeft besloten om EK-bedrijfsaandelen te kopen. Anderen overwegen dit, twijfelen nog of zien er voor dit moment van af. We blijven ondernemers de komende tijd informeren over de stappen die we willen en ook moeten zetten om tot een coöperatie te komen.”

WEDERZIJDS VERTROUWEN

Er is de voorbije periode al het nodige bereikt, bijvoorbeeld op backoffice- en inkoopgebied. “Zeker, maar we zijn ambitieus, net zoals ondernemers dat zijn met hun winkel. Het is een uitdaging om twee organisaties, die ook nog eens in verschillende landen gevestigd zijn en elk een eigen DNA hebben, goed met elkaar samen te laten werken. Maar de contacten zijn hecht en goed, er is veel wederzijds vertrouwen en we maken ons samen sterk voor het versterken van het zelfstandig ondernemerschap, EK al meer dan negentig jaar, Euretco dit jaar al een eeuw.”

Martin Richrath zegt tot besluit dat Euretco-ondernemers van harte welkom zijn om het ‘clubhuis’ van EK in Bielefeld te bezoeken, wat bijvoorbeeld kan door dit met een beursbezoek te combineren. “Hoe beter je elkaar leert kennen, hoe soepeler de samenwerking zal verlopen.”

Noteer alvast in uw agenda: 9 september 2016, bezoek aan EK.

Aansluiting Euretco-formules bij AlleFolders

Wat is handiger voor consumenten dan alle folders via een folderapp en website in één oogopslag te kunnen zien? Dat kan via AlleFolders, een initiatief ván en vóór retailers. “Alle formules van Euretco doen eraan mee,” zegt Mardou Meijer, coördinator Reclame Productie. “Het gemak voor consumenten staat centraal en bovendien besparen de formules op de kosten voor retailcontent.”

Consumenten oriënteren zich steeds meer online en het is daarom van belang dat folders ook online zichtbaar zijn. Consumenten kunnen de app downloaden en via hun persoonlijke voorkeur aangeven welke folders ze willen zien. AlleFolders is als app ontwikkeld voor Android & Apple en kan ook op www.allefolders.nl worden bekeken. Het aantal views en appdownloads van vergelijkbare folderplatforms is in de afgelopen jaren trouwens sterk gestegen.

Geen winstoogmerk

“Als Euretco vinden we het een goed initiatief, ook omdat AlleFolders geen winstoogmerk heeft en alle deelnemers mede-eigenaar zijn. Er is veel animo onder de formules om deel te nemen. Per formule betalen we een vaste bijdrage voor het platform waarop ongelimiteerd folders en aanbiedingen geplaatst kunnen worden. De formules hebben inzicht in het klikgedrag van consumenten en de mogelijkheid om door te linken naar hun eigen websites. We werken nu hard aan het bekendmaken van AlleFolders onder consumenten, onder meer door banners te plaatsen op de homepage van de deelnemende formules,” aldus Meijer.

Het initiatief is ontstaan uit een samenwerkingsverband van retailers die AlleFolders lanceren als antwoord op de behoefte van de klant: inzicht en overzicht van al het voordeel op dit moment. Maarten van Deurzen, initiatiefnemer: “De vereniging opereert zonder winstoogmerk. Daardoor kunnen we de kosten van deelname beperken tot een vast laag maandbedrag, zodat toetreding voor elke retailketen aantrekkelijk is.”

De folders van Euretco zijn vanaf nu te bekijken op de app. Download deze via www.allefolders.nl/app

Kalender 2016

In dit overzicht vindt u de relevante beurs- en eventdata die Euretco organiseert. Heeft u vragen dan kunt u contact opnemen met: info@euretco.com of 033 253 2911

Fashion

Style&Dress
1 en 2 aug.
Hoevelaken

Man&Zo
1 en 2 aug.
Hoevelaken

Euretco Label Company

10 en 11 juli	Kleine Fabriek, Amsterdam
15 t/m 17 juli	Supreme Kids, München
11 juli t/m 26 aug.	Babyface S17 (dreumes en newborn), Euretco Hoevelaken
11 juli t/m 26 aug.	Kidzface S17, Euretco Hoevelaken
7 nov. t/m 9 dec.	Babyface W17 (dreumes en newborn), Euretco Hoevelaken
7 nov. t/m 9 dec.	Kidzface W17, Euretco Hoevelaken

Wonen

september	Dealerbijeenkomst Meubel-modules, Euretco Hoevelaken
medio okt. tot medio nov.	Regioavond voor Wonen ondernemers, Schalkhaar, Berkel en Rodenrijs en Bergeijk
november	Dealerbijeenkomst Meubel-modules

Decorette

15 augustus	Franchiseraad vergadering, Euretco Hoevelaken
12 september	Decorette dag
10 oktober	Collectie commissie
10 en 11 oktober	Regioavond
24 oktober	Franchiseraad vergadering
28 november	Jaarvergadering

Sport

4 t/m 11 juli	Inkoopdag Q1 functionele sporten 2017, SBC Leusden
4 juli	SBC Brand Event (Preview), SBC Leusden
8 t/m 10 aug.	Inkoopdag Bad, Casual & Outdoor 2017, SBC Leusden
5 t/m 12 sept.	Inkoopdag Q1/Q2 Hardwaren 2016, SBC Leusden
31 okt.	Ondernemersdag
6 t/m 8 nov.	Skitestdagen 2016, Sölden

The Athlete's Foot Salesmeeting sport authentieke merken
1, 4 en 5 juli
Euretco Hoevelaken

The Athlete's Foot Salesmeeting Extra merken Q1 2017
15 t/m 17 aug.
Euretco Hoevelaken

The Athlete's Foot Salesmeeting Sport authentieke merken Q2 2017
27 t/m 30 sept.
Euretco Hoevelaken

Intersport Salesmeeting Outdoor en Bad/ Beach Q1/Q2 2017
25 t/m 27 juli
Euretco Hoevelaken

Intersport Salesmeeting Tennis hardwaren en Q2 2017
19 t/m 21 sept.
Euretco Hoevelaken

Salesmeeting Eigen merken Q3 2017
28 november
Euretco Hoevelaken

Intersport Salesmeeting Functioneel Q3 2017
7 t/m 13 dec.
Euretco Hoevelaken

Media

Libris/Blz. Najaarsbeurs
5 t/m 7 sept.
Euretco Hoevelaken

Libris/Blz. Ondenemersdag
12 sept.
Euretco Hoevelaken

Libris/Blz. Bekendmaking Libris Geschiedenis Prijs
30 okt.

DGN

DGN

eind nov. 2016	Ledenbijeenkomst
1 dec.	Regiovergaderingen
vanaf 6 juni '16-juni '17	PKVW-trainingen

PROFIEL *Special*

EK/servicegroup

living

comfort

family

fashion

Euretco en EK/*service*group

EK/*service*group is meerderheidsaandeelhouder geworden in Euretco. De organisatie vertegenwoordigt meer dan 4100 aangesloten zelfstandig retailers, met een inkoopomzet van een € 2,35 miljard en een consumentenomzet (indicatief) van € 5 miljard. Deze nieuwe combinatie zal op termijn, zoals EK/*service*group deze nu heeft, een coöperatieve structuur krijgen.

In elke editie van Profiel laten we de lezers kennismaken met onze nieuwe partner uit het Duitse Bielefeld. Enerzijds lijken we veel op elkaar, vooral vanwege onze gemeenschappelijke gerichtheid op het ontzorgen van zelfstandige ondernemers op basis van een groot aantal diensten waaruit zij kunnen kiezen. Tegelijkertijd vullen Euretco en EK/*service*group elkaar aan als het gaat om de branches waarin de organisaties actief zijn.