

Laurèl GmbH: Vororder-Plus von 30 % auf dem deutschen Markt

- Wachsender eigener E-Commerce (+45 %)
- Erfolgreiche Internationalisierung durch Shop-Eröffnungen in Frankreich (Nizza/Lyon)
- Vororder und Auslieferung nach Russland, Ukraine und GUS weiterhin durch Osteuropa-Krise beeinflusst

Aschheim bei München, 1. April 2015 – Die Laurèl GmbH zieht auf dem deutschsprachigen Kernmarkt eine positive Vororder-Bilanz zur Vergleichssaison Herbst/Winter 2014. Status Quo ist ein Plus von 30 %, das vor allem durch intensives Wachstum auf den Wholesale-Flächen, zum Beispiel bei Filialisten wie Breuning, Peek&Cloppenburg, Sinn Leffers, Wöhrl oder Appelrath&Cüpper, erzielt werden konnte. Dazu beigetragen hat auch die Eröffnung des B2B-Onlinestores im Februar 2015. Der eigene E-Commerce konnte mit 45 % Umsatzwachstum zum Vorjahr ebenfalls die Erwartungen übertreffen.

Parallel wird die Internationalisierung der Premiummarke weiter vorangetrieben: Zwei neue Franchise-Stores in Frankreich, in Lyon und Nizza, sind bereits im Februar 2015 erfolgreich gestartet. Eine weitere Neueröffnung folgt in Abu Dhabi in den Vereinigten Arabischen Emiraten im April 2015. In Middle East plant Laurèl in den nächsten fünf Jahren noch sieben weitere Eröffnungen mit einer neuen Franchise-Planung, davon die nächste in Dubai bereits im Herbst 2015.

Für den asiatischen Markt verzeichnet die Tochter-Gesellschaft Laurèl Asia Ltd. ebenfalls ein Vororder-Plus von 40 %, was auf die erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem neuen Master-Franchiser zurückzuführen ist. Für das Jahr 2015 sind noch sechs weitere Neueröffnungen von Flächen geplant: in Peking bei BJ WFJ, am Flughafen Shanghai/Hongqiao und in Taiyuan im Mai 2015, im Harbin Charter Shopping Center im Juni 2015, in der Shuang An Mall in Peking im August 2015 sowie im Haikou Wang Hai Center im Oktober 2015.

Trotz der sehr guten weltweiten Entwicklung der Marke beeinflusst die Osteuropa-Krise seit rund zwölf Monaten die Vororder und Auslieferung nach Russland, Ukraine und GUS. Diese Tendenz wird voraussichtlich noch weiter anhalten und sich dadurch auch auf die Umsatz- und Ertragsituation des Unternehmens auswirken.

Für weitere Informationen:

Frank Ostermair/Linh Chung

Better Orange IR & HV AG

+49 (0)89 8896906-14

frank.ostermair@better-orange.de