ZZGG-Information

Aktuelle Daten und Fakten für den Fach- und Großhandel der Hartwarenbranche

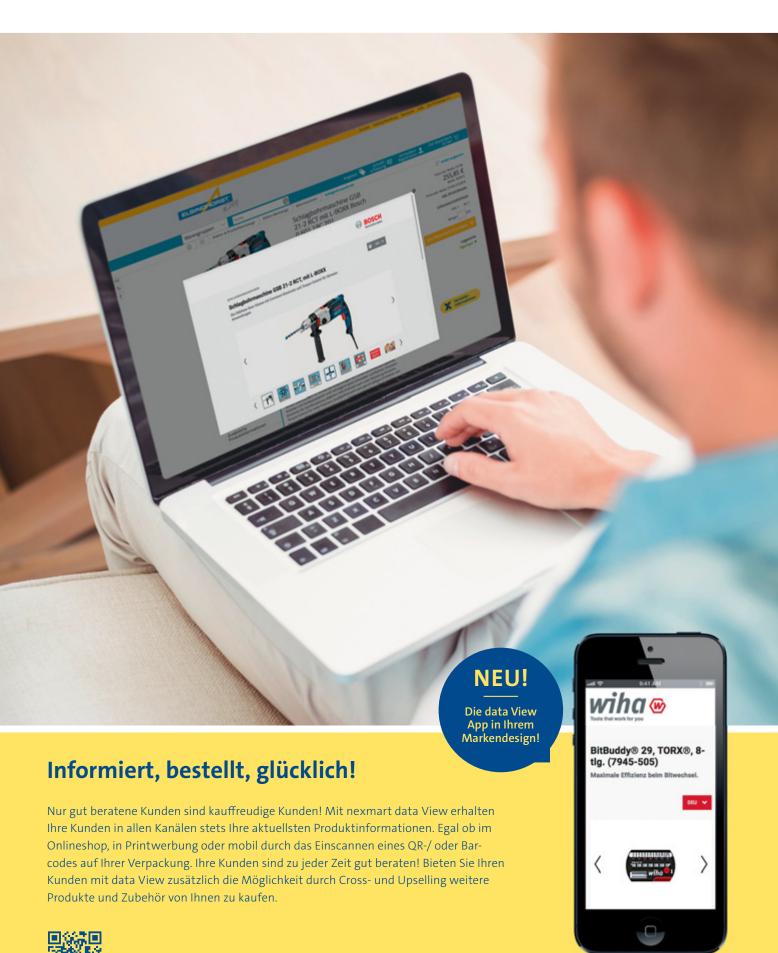


Stationärer Handel – der Garant für lebendige Innenstädte

Zentralverband Hartwarenhandel e.V.

Pokémon Go im Arbeitsleben? Kunden lieben es bequem







4 Titelthema im September

Ohne stationären Handel geht es nicht: der Garant für lebendige Innenstädte

6 Interessantes kurz berichtet

Bessere Kreditaussichten - Top-100-Vertriebslinien - Einzelhandelsumsatz im Juni - und anderes mehr

7 ZHH intern

Jubiläumssommer unter dem Motto "50+1" - Versicherungspflicht?

- 8 Mittelstand will mehr Informationen Pensionsrückstellungen neu geregelt - Insolvenzgeldzulage wird gesenkt - KSK senkt Beiträge
- 9 Kampf gegen Ladendiebstahl Betriebspension - Sparen Sie Zeit! - Chemikalienleitfaden

10 Arbeitskreise

12 Alles, was Recht ist

Arbeitsvertrag - Fortbildung - Betriebsausgaben - Falsche Online-Angaben -Betriebsärztliche Untersuchung - Wenn Arbeitnehmer den Urlaub verfallen lassen

13 Wann darf ein Arbeitnehmer Pokémon Go spielen? - Rücknahmepflicht für Elektrogeräte - Versicherungsnummer - Überstunden - Kein Arbeitsunfall - Ohne Anwalt - Betriebsrente - Wiedereingliederuna

14 Messen der Branche

AMB - Christmasworld - Security - vivanti

15 Aus- und Weiterbildung

Schweißtechniklehrgang beginnt - Förderprogramm verlängert - Fortbildung zum Verbindungs- und Befestigungsprofi - Häufigster Ausbildungsberuf - Meister-BAföG mit neuem Namen

16 Einkaufsgesellschaften

E/D/E - Nordwest - EK servicegroup

17 Verschiedenes

Urlaubsanspruch - Baumarkthandel - Beiträge von IHNEN gesucht

18 Internet und mehr

Kunden lieben es bequem - Gutscheine auf dem Smartphone - Online-Plattform Manomano - Neues und Aktualisiertes

Den Kunden auf allen Einkaufskanälen begleiten

Immer mehr leerstehende Ladenlokale in den Städten weisen darauf hin: Der stationäre Handel hat Probleme, die nicht mehr wegzudiskutieren sind. Das Online-Shopping hat dem stationären Händler in den vergangenen Jahren den Rang abgelaufen und Umsatzwachstum findet momentan vor allem online statt. Und auch in den kommenden Jahren wird der Marktanteil des Onlinehandels weiter steigen.

Aber: Laut Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) sind die Online-Umsätze in den letzten Jahren langsamer als gewohnt angestiegen. Als Ursache sieht die GfK die "Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit des stationären Handels". "Crosschannel", "Multichannel"



oder "Omnichannel" lauten die dazugehörigen Schlagwörter, was bedeutet, dass die Grenzen zwischen offline und online immer mehr verschwimmen. Die Kunden kaufen mal im Internet und dann wieder im Laden. Dies entscheiden sie je nach Anlass und Situation. Im stationären Handel haben sie die Möglichkeit, die Produkte anzufassen, sie sofort mitzunehmen und sie dann auch problemlos wieder umzutauschen. Aber auch die Beratung spielt dabei eine Rolle und wird gerne angenommen. Kauft der Endverbraucher online, hat das eher rationale Gründe, wie etwa den Preis oder eine große Auswahl. Darüber hinaus ist es bequem und zeitsparend, kann der Konsument doch vom Sofa aus per Mausklick die gewünschten Produkte erwerben. Da die Kunden beide Kanäle gleichermaßen nutzen, müssen wir als Händler ihnen auch auf allen Kanälen folgen. Nur mit passgenauen Übergängen zwischen "analoger und digitaler Einkaufswelt" haben wir eine Chance, den Kunden übergreifend zu begleiten und damit nicht an den Wettbewerb zu verlieren.

Gedward Kinne

Gerhard Kienzle Landesgruppensprecher Baden-Württemberg

Impressum:

<u>Herausgeber:</u> Zentralverband Hartwarenhandel e.V., 40474 Düsseldorf, Eichendorffstr. 3, Tel.: 0211/47050-0, Fax: -29; www.zhh.de, E-Mail: zhh@zhh.de; <u>verantwortlich für den Inhalt:</u> Hauptgeschäftsführer Thomas Dammann

Redaktion und Layout: Stephanie Kawan (App: -13), Marianne Struve (App: -13)

Mitarbeiter: Thomas Dammann (App: -11), Senad Hadžić (App: -95), Elmo Keller (App: -12)

Verlag und Vertrieb: ZHH Dienstleistung GmbH, 40403 Düsseldorf, Postfach 300365, Tel.: 0211/47050-74 + -76, Fax: 0211/47050-85

Druck: Griebsch & Rochol Druck GmbH, Gabelsbergerstraße 1, 59069 Hamm, Tel.: 02385/931-0, Fax: 02385/931-213

Nachdruck oder Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des ZHH.

Für Nichtmitglieder auch als **kostengünstiges Abo** erhältlich. Mehr Infos unter Tel.: 0211/4705013.



Ohne stationären Handel geht es nicht:

Der Garant für lebendige Innenstädte

Die Innenstadt als Einkaufsstandort ist die Seele jeder Stadt, egal ob Großstadt, Kleinstadt oder Mittelzentrum. Um diese attraktiv und lebendig zu halten, benötigt man neben einer aktiven Kommunalpolitik einen florierenden Einzelhandel.

Verödung der Ortskerne

Doch leerstehende Verkaufsflächen, leere Einkaufsstraßen, weniger Innenstadtbesucher - wer hat nicht in den letzten Jahren eine solche Entwicklung feststellen und beobachten können. Zuerst nur vereinzelt, in letzter Zeit aber an immer mehr Stellen zu erkennen, wird dieses Phänomen im Stadtbild vieler Städte und Gemeinden zunehmend sichtbarer. Eine schleichende Verödung der Ortskerne, kleineren Städte, Mittelzentren und Stadtrandlagen schreitet unaufhörlich voran und sorat nicht nur bei den betroffenen Handelsgeschäften, sondern zunehmend auch an anderer Stelle, für Sorgenfalten. Diese Entwicklung scheint durch die äußeren Rahmenbedingungen nicht aufzuhalten zu sein.

Doch was sind die dafür verantwortlichen Rahmenbedingungen?

Sicherlich nicht die Arbeitslosenzahlen, nicht die Kaufkraft und nicht die derzeitige Entwicklung der Konsum- und Binnennachfrage. Nein, (mit)verantwortlich ist eine globale Veränderung, die auch zu einem massiven Strukturwandel im Einzelhandel in einer nie da gewesenen Weise sorgt, die **Digitalisierung**.

Also eine Entwicklung, unter der man die Aufbereitung von Informationen zur Verarbeitung oder Speicherung in einem digitaltechnischen System versteht. Die Digitalisierung sorgt für eine umfassende Veränderung in Wirtschaft und Gesellschaft, so schnell, wie zuvor vermutlich noch keine andere technische Entwicklung. Also nicht nur ein Strukturwandel in Form einer Evolution, sondern eine digitale Revolution von Prozessen und Abläufen etc., die unsere Strukturen geradezu auf den Kopf zu stellen droht.

Was bedeutet dies für unsere Handelslandschaft?

Die Veränderungen im Handel sind so rasant wie nie zuvor. Ladengeschäfte stehen vor der Frage, ob und wenn ja, wie sie auch online präsent sein können und ob sie auch online verkaufen sollen. Gleichzeitig klagen viele stationäre Handelsunternehmen darüber, dass sie mit ihrem Preis-Leistungs-Angebot auf stationärer Fläche, in Kombination mit einer möglichen Internetaktivität, nicht mit den Online-Pure-Playern mithalten können. Die Preistransparenz im Internet sorgt sogar dafür, dass stationäre Händler ihre Ware im Internet teilweise sogar unter ihren eigenen Einkaufskonditionen vorfinden. Besonders häufig betrifft dies den Elektrobereich. Dies führt wiederum beim Handel zu dem Problem, dass er gegenüber seinem Kunden bei entsprechendem Preisunterschied in Erklärungsnot gerät und möglicherweise vom Kunden als "Betrüger" oder "Apotheke" abgestraft wird.

Die Sorgen des stationären Handels sind berechtigt.

Der HDE prognostiziert allein bis 2020, dass bundesweit rund 50.000 Läden schließen könnten. Der Internethandel hat umsatztechnisch 2014 rund 17% auf bereits 39 Mrd. Euro zugelegt und wird 2015 um voraussichtlich weitere 12% auf fast 44 Mrd. Euro wachsen. Das entspricht derzeit einem Marktanteil am gesamten Einzelhandelsvolumen von fast 10%. Auf den ersten Blick scheint dies noch nicht gravierend zu sein. Doch wenn man sich die Schnelligkeit der Veränderung ansieht, so wird die Brisanz deutlicher. So sind nach HDE-Berechnungen die Online-Umsätze in den letzten fünf Jahren um 82% gestiegen. Und das Wachstum wird weitergehen!

Nachdem in den ersten Jahren des Internetbooms vor allem der Distanzhandel mit Versand- und der Kataloghandel selbst betroffen waren, gehen nunmehr die Umsatzzuwächse zu Lasten der stationären Fläche, und dies spürbar. D.h., auf stationärer Fläche wird Jahr für Jahr weniger umgesetzt. Und dies bei einer Verkaufsfläche in Deutschland, die schon heute in Europa mit 1,46 qm Verkaufsfläche/Einwohner (Stand 2014, lt. GfK) einen Spitzenplatz einnimmt.

Das Institut für Handelsforschung (IfH) an der Universität zu Köln hat kürzlich diverse Szenarien entwickelt, die bei unterschiedlichen Entwicklungen und Wachstumsraten des Online-Handels zu mehr oder weniger massiven Auswirkungen auf den stationären Handel führen werden. Im günstigsten Fall steigt der Online-Anteil am Gesamteinzelhandelsumsatz bis 2020 auf 17%, im gravierendsten auf rund 25%, was einem Umsatz von über 100 Mrd. Euro entsprechen würde. Die Folgen für den stationären Handel und damit auch für die Kommunen und Gemeinden dürften klar sein. Eine massive Ausweitung der Verödung der Stadtzentren, Mittelstädte und kleinen Ortskerne.

Selbstverständlich lässt sich das Internet nicht wegdiskutieren. Der Handel und insbesondere der Einzelhandel funktionieren nicht gegen das Internet, sondern können nur mit dem Internet im Rahmen von kanalübergreifenden Angeboten ihre Zukunft finden (Multi-Channel-Handel). Aber dazu müssen Spielregeln geschaffen werden, die es allen Markteilnehmern ermöglichen, auch im Zeitalter der Digitalisierung, existieren zu kön-





nen. Denn die entscheidende Frage, die insbesondere den Handel betrifft und die Problematik zusammenfasst, lautet:

Müssen Online- und Offline-Handel gleich behandelt werden oder brauchen wir zum Schutz unserer mittelständischen Strukturen Anpassungen?

Grundsätzlich verbietet das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Unternehmen, die Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken. Davon sieht das Gesetz verschiedene Freistellungen nach § 2 GWB vor, wenn keine Kernbeschränkungen betroffen sind. So sind Fest- und Mindestpreise verboten. Andererseits sind qualitative Leistungsanforderungen innerhalb eines selektiven Vertriebssystems oder einer Jahresvereinbarung grundsätzlich zulässig, aber bei gleichwertiger Leistung müssen gleiche Rabattierungen erzielbar sein (Äquivalenzprinzip). So ist zumindest die derzeitige Gesetzeslage bzw. die Auslegung der Gesetzeslage durch das Bundeskar-

Eins ist aber sicher, mit dem Internet, dem Onlinegeschäft und der Digitalisierung verändert sich die Handelslandschaft grundlegend. Deshalb sollte auch die Frage aufgeworfen und diskutiert werden, ob diese Gesetze ihrem Zweck noch angemessen sind. Kartellrecht, UWG und GWB sind lange vor der digitalen Revolution unter ganz anderen Voraussetzungen entstanden. Damals war z.B. in der Handelslandschaft keine weltweite Markt- und Preistransparenz innerhalb von Sekunden gegeben. Die Gesetze sind damals vielmehr verfasst worden, um die uns bekannten Handelsstrukturen so zu steuern, dass mittelständische Strukturen erhalten werden bzw. sich entwickeln konnten. Doch diese Situation hat sich alleine in den letzten 10 - 15 Jahren durch das Internet gravierend verändert. Heute können Produktinformationen innerhalb von Minuten im Internet recherchiert werden. Es steht eine Auswahl von Angeboten aller Art in einer fast unüberschaubaren Vielfalt jedem zur Verfügung. Die Begrenzungen von stationären Verkaufsflächen haben sich durch die unbegrenzten Angebotsmöglichkeiten seitens des Internets regelrecht von selbst aufgelöst.

Wachstum nur online

Die Folgen sehen wir immer stärker auch im stationären Handel. Das gesamte Einzelhandelswachstum wird (derzeit) ausschließlich über den Onlinehandel generiert, während der Umsatz auf der Fläche bei steigenden Kosten stagniert. Und dies nicht erst seit heute, sondern bereits seit einigen Jahren. Ein Grund dafür liegt in den unterschiedlichen Kostenstrukturen von Online und Offline. Diese ermöglichen unterschiedliche Preisgestaltungen, zum Nachteil des stationären Handels. Denn der Vertrieb über den Fachhandel ist dienstleistungsorientiert. Örtliche Nähe, ansprechende Warenpräsentation, kompetente Beratung durch geschultes Verkaufspersonal, einfache Abwicklung von Reklamationen und Reparaturen werden durch diesen Vertriebskanal dem Kunden angeboten. Das Kauferlebnis mit persönlicher Betreuung steht hier im Fokus. Der Vertrieb über die Marktplätze im Internet ist dagegen deutlich dienstleistungsärmer. Der Preis und der Preisvergleich stehen hier ganz klar im Mittelpunkt. Dies spürt aber auch der stationäre Handel, der sich täglich mit Preisvergleichen der günstiger anbietenden Internetanbieter oder dem Beratungsklau auseinandersetzen muss. Gleichzeitig sorgt der stationäre Handel für die Erhaltung unserer lebendigen Innenstädte, die wichtige Bestandteile der regionalen Versorgung unserer alternden Bevölkerung und unserer Kultur sind. Sie stehen ferner als Garant für Arbeits- und Ausbildungsplätze in ihrer Nähe, um nur einige Punkte zu nennen.

Selektiver Vertrieb zum Schutz des stationärn Handels

Aus diesem Grund könnte z.B. eine stärkere Hin-Orientierung zum selektiven Vertrieb durch die Markenhersteller diskutiert werden, die nicht die Kontrolle des Fachhandels übernehmen wollen, sondern dessen Schutz. Es sollte das gute Recht jedes Herstellers sein, sich entscheiden zu können, ob er seine Produkte dienstleistungsarm oder dienstleistungsorientiert verkaufen möchte und entsprechend ein Konditionenmodell darauf ausrichten kann. So haben in den letzten Jahren immer mehr Markenhersteller erkannt, dass Kundenberatung und Warenpräsentationen im örtlichen Handel Geld kostet und waren dazu bereit, diese Leistungen zu honorieren. So haben namenhafte Hersteller, wie



adidas, asics, BSH - Bosch Siemens Hausgeräte, Dornbracht, Sternjakob (Scout Tornister) und viele mehr, in den letzten Jahren immer wieder versucht, durch Vertriebs- oder Handelsverträge unterschiedliche Honorierungen umzusetzen. Doch all diese Versuche hat das Bundeskartellamt in Auslegung der derzeitigen Gesetzeslage – also von Rechts wegen – einkassiert und die Bemühungen zunichte gemacht, da hier Vorteile für stationäre Fachhändler vorgesehen waren, die dem reinen Online-Handel nicht zugutekamen.

Anpasssung der Gesetze an die Realität

Zur Erhaltung unserer mittelständischen Strukturen muss aber die Gesetzeslage unter dem Blickwinkel der neuen Marktgegebenheiten bewertet und beleuchtet werden. Hierzu brauchen wir eine umfassende Diskussion darüber, wie wir unsere derzeitigen Strukturen erhalten können und wollen, die, anders als in vielen anderen europäischen Industrienationen, in den letzten Jahren für Wohlstand, Arbeitsplätze und sichere soziale Strukturen standen. Viele Nachbarländer blicken mit Bewunderung nach Deutschland. Doch unsere mittelständischen Strukturen sind gefährdet, wenn wir nicht die Weichen für deren Erhalt stellen. Dazu zählen auch Überprüfung und gegebenenfalls Anpassung der bestehenden Gegebenheiten. Ein erster Schritt ist mit der Dialogplattform Einzelhandel, die Bundeswirtschaftsminister Gabriel im April vergangenen Jahres ins Leben gerufen hat, getan. Ob dies alleine ausreichen wird, darf bezweifelt werden. Aus diesem Grund sollten die Kommunen und Gemeinden prüfen, inwieweit sie ihren Einfluss für eine umfassende Diskussion einsetzten können, um den Erhalt unserer lebendigen Innenstädte nicht nur in den Citys, sondern auch in den Mittelstädten und Stadtrandlagen in Zeiten der digitalen Revolution zu Thomas Dammann sichern.

ZHH-Info 9/2016 5



Top-100-Vertriebslinien

Die Top-100-Liste der führenden Vertriebslinien im stationären Einzelhandel in Deutschland 2016 veröffentlichte das EHI, Köln: So wird das Ranking weiterhin vom Lebensmitteleinzelhandel dominiert. Der LEH hat einen Umsatzanteil von 60,8 % am Einzelhandelsumsatz der 100 umsatzstärksten Vertriebslinien. Mit knapp 12,6 % Umsatzanteil folgen die Einzelhändler in der Branche Do-It-Yourself & Einrichten.

Marke des Jahrhunderts

Rösle darf sich bereits jetzt als "Marke des Jahrhunderts" bezeichnen. Der Rat für Formgebung (German Design Council) hat das Allgäuer Familienunternehmen zudem auch als "Große deutsche Marke 2016" prämiert. Mit dem Titel "Unverwechselbar. Meisterhaft. Die großen deutschen Marken 2016" erscheint im September 2016 der vierte Band der Buchreihe des Rats für Formgebung, der herausragende deutsche Markenunternehmen präsentiert. Rösle tritt in der diesjährigen Ausgabe gemeinsam mit renommierten Marken wie Audi, Bosch, Porsche und Braun auf.



Bessere Kreditaussichten

Für Unternehmen und Haushalte haben die Banken des Euroraums ihre Kreditbedingungen weiter gelockert. Sieben Prozent der Banken senkten die Kredithürden im zweiten Quartal dieses Jahres. Das ergab die vierteljährliche Umfrage der Europäischen Zentralbank (EZB) unter 141 Finanzinstituten. Haupttreiber sei dabei der Wettbewerbsdruck in der Branche.

Neue Qualitätssicherung

Durch neue "Quality-Gates" wird die Qualitätssicherung bei **Alno** jetzt bis zur Küchenmontage beim Kunden möglich. Dazu hat man eine weitere Qualitätsstufe im Pfullendorfer Werk eingerichtet, die jedes Küchenmöbel zusätzlich digital erfasst: Das Scannen des Barcodes löst eine automatische Fotodokumentation aus, mit der sich die Qualität jedes einzelnen Küchenmöbels nachverfolgen lässt. Die "Quality-Gates" wurden im Juni auf die gesamten Produktionslinien erweitert.

Weniger Insolvenzen

Im Mai 2016 meldeten die deutschen Amtsgerichte 1.741 Unternehmensinsolvenzen, das waren 1,1 % weniger als im Mai 2015. Dies teilt das Statistische Bundesamt nach vorläufigen Ergebnissen mit. Im Wirtschaftsbereich Handel (einschließlich Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen) gab es im Mai 2016 mit 343 Fällen die meisten Unterneh-

mensinsolvenzen. 316 Insolvenzanträge stellten Unternehmen des Baugewerbes. Im Wirtschaftsbereich Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen wurden 206 Insolvenzanträge gemeldet.

Familienfreundlich

Das Familienunternehmen Günzburger Steiatechnik wurde in Berlin im Rahmen des Wettbewerbs "Erfolgsfaktor Familie 2016" geehrt und zählt damit laut Bundesfamilienministerium zu den 39 familienfreundlichsten Unternehmen in Deutschland. Der Unternehmenswettbewerb "Erfolgsfaktor Familie 2016" kürt die familienfreundlichsten Arbeitgeber Deutschlands. Damit auch Kleinunternehmen und Mittelständler eine ebenso faire Gewinnchance haben wie Großkonzerne oder Arbeitgeber der öffentlichen Hand, gibt es Gesamtsieger in drei Größenkategorien: kleine Arbeitgeber (bis 100 Beschäftigte), mittelgroße Arbeitgeber (bis 1.000 Beschäftigte), große Arbeitgeber (über 1.000 Beschäftigte). Das Preisgeld für den Gewinner beträgt jeweils 5.000 Euro.

Toolineo mit EHI-Siegel

Das EHI Retail Institut hat dem E/D/E Online-Marktplatz "Toolineo" das EHI-Siegel verliehen. Geprüft wurden insgesamt 200 Kriterien, darunter unter anderem AGB, Produkte, Preisangaben und der Bestellvorgang.

Einzelhandelsumsatz im Juni

Die Einzelhandelsunternehmen in Deutschland setzten im Juni 2016 nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes preisbereinigt (real) 2,7 % mehr um als im Vorjahresmonat. Nicht preisbereinigt (nominal) betrug der Zuwachs ebenfalls 2,7 %. Die Geschäfte hatten in beiden Monaten jeweils an 26 Verkaufstagen offen.

Markenbotschafter

Der TV-Koch **Steffen Henssler** ist der neue Markenbotschafter für **Krups** und **Tefal**. Startschuss für die Zusammenarbeit des frischgebackenen Teams ist die IFA 2016. Ein besonderes Highlight der Kooperation ist die Begleitung der Steffen Henssler Tournee mit dem Titel "Henssler tischt auf". Ab Ende Oktober 2016 wird der Starkoch mit seiner Show durch 21 deutsche Städte touren.

Komplettangebot

Zur Hausmesse 2014 präsentierte **Häcker Küchen** die erste eigene Einbaugerätelinie unter der Marke Blaupunkt. Zwei Jahre später fällt das Resümee des Unternehmens mehr als positiv aus. Die Nachfrage nach hochwertigen Einbaugeräten im Vertriebsverbund mit Küchenmöbeln stößt auf große Nachfrage. Ob Kochfeld, Herd, Muldenlüfter oder Geschirrspüler – bereits jede dritte Küche aus der Programmlinie classic wird mittlerweile mit einem Blaupunkt-Einbaugerät ausgeliefert. Den Han-

del unterstützt das Unternehmen dabei auf vielfältige Art und Weise – sei es durch das umfangreiche Schulungskonzept oder die Exklusivität der Blaupunkt-Produkte, die ohne Online-Vermarktung Ruhe in die tägliche Kundenbetreuung bringen sollen.

Boom im Wohnungsbau

Die Boomphase im deutschen Wohnungsbau wird bis 2018 anhalten. Davon geht Baulnfo-Consult in seiner aktuellen Bauprognose aus: Gerade im Ein- und Zweifamilienhausbau sind sehr hohe Fertigstellungsraten zu erwarten. Dabei liegen die künftigen Bauhochburgen vor allem in einigen Regionen West- und Norddeutschlands, so die Jahresanalyse 2016/ 2017 der Düsseldorfer Marktforscher. Schon 2015 hat das Ein- und Zweifamilienhaussegment in Deutschland bei den Genehmigungen verstärkt zugelegt und schickt sich an, mit dem Geschosswohnbau an Dynamik aufzuschließen. Bei den Fertigstellungen dürfte sich das bereits 2016 mit einem Plus von gut 8 % bemerkbar machen. Für 2017 gehen man von einem noch deutlicheren Sprung nach oben aus.

Villeroy & Boch im Plus

Mit einem Konzernumsatz von 398,6 Millionen Euro hat Villeroy & Boch die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2016 abgeschlossen. Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum ist dies ein Plus von drei Prozent. 118,4 Millionen Euro davon wurden im Inland erzielt (+7,5 %). Im Ausland lag der Umsatz bei 280,2 Millionen Euro (+1,2 %). Rückläufig präsentierte sich jedoch der Unternehmensbereich Tischkultur. Der Umsatz sank um 3,3 % auf 129,5 Millionen Euro. Neben dem Inland mit 36,6 Millionen Euro Umsatz und einem Rückgang von 2,3% war ein Minus vor allem in den USA (-8,7 %), Großbritannien (-6,6 %) und Italien (-5,5 %) zu verbuchen.

Personalie

Der neue **E/D/E-Geschäftsbereich Daten & Services** wird ab sofort von **Michael Schmidt** (39) geleitet, der eine langjährige Beratungs- und IT-Expertise mitbringt. Der Geschäftsbereich soll die strategisch wichtigen Themen wie das elektronische Daten-Center eDC, ein Kernvorhaben der Unternehmensstrategie Challenge 2020, und die digitale Verbundkommunikation bündeln und im E/D/E organisatorisch verankern.

Umsatzsteigerung

Das Familienunternehmen **Miele** hat bei Umsatz und Beschäftigung erneut deutlich hinzugewonnen: 3,71 Milliarden Euro erzielte der Hersteller von Premium-Hausgeräten im Geschäftsjahr 2015/16, das am 30. Juni 2016 endete. Das sind 224 Millionen Euro oder 6,4 % mehr als im Vorjahr. Die Beschäftigtenzahl liegt inzwischen bei über 18.000. Zudem wurden 184 Millionen Euro im Berichtszeitraum investiert.





Alterssicherung für Selbstständige:

Kommt eine Versicherungspflicht?

Die Regierungskoalition will dafür sorgen, dass Selbstständige besser für das Alter vorsorgen. Im November soll dazu ein Rentenkonzept vorgelegt werden. Allerdings sind sich die Parteien nicht einig darüber, wie eine Pflicht zur Altersvorsorge aussehen könnte. So gibt es zum einen den Vorschlag, dass Selbstständige in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. Demgegenüber steht das Modell, die Versicherungspflicht mit einem Wahlrecht zu verbinden: Selbstständige sollen sich dann zwischen der gesetzlichen Altersversicherung und verschiedenen Formen der privaten Vorsorge entscheiden können.

50 Jahre Alfred Mayer GmbH in Essingen:

Jubiläumssommer unter dem Motto "50+1"

In diesem Jahr hat die Alfred Mayer GmbH – auch bekannt als "Beschläge Mayer" – gleich zwei Gründe zum Feiern. So steht 2016 ganz im Zeichen des 50-jährigen Bestehens des Traditionsunternehmens für Beschläge, Werkzeuge, Eisenwaren und Schließanlagen mit Sitz in Essingen bei Aalen, im Industriegebiet Dauerwang. Gleichzeitig ist das Unternehmen seit über einem Jahr Mitglied der Meesenburg Gruppe, einem Flensburger Familienunternehmen und einem der führenden Beschlaghändler Deutschlands.

Das nimmt Beschläge Mayer zum Anlass, um sich unter dem Motto "50+1" mit einem Jubiläumssommer voller Angebote und Aktionen bei seinen Kunden für deren Treue zu bedanken und zu feiern. Den ganzen Sommer über wird mit besonderen Themenschwerpunkten auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden eingegangen. So finden beispielsweise an jedem Mittwoch im September Handwerkertage statt. Die Themen sind "Sicherheit & Beschlag", "Möbeltechnik" und "Montagetechnik". Mit der neuen Kundenmarke blaugelb® bietet das Unternehmen Monteuren und Fensterbauern neue zeit- und kostensparende Möglichkeiten in der Montage, so unter anderem von Fenstern und Türen.

Den gebührenden Abschluss findet der Jubiläumssommer mit der großen Jubiläumsparty am 30. September von 10 bis 18 Uhr, bei der sich die Besucher neben einem bunten Rahmenprogramm auch auf viele hochwertige Tombola-Gewinne namhafter Lieferanten freuen dürfen.



Anzeige





WORKPLACE UP TO DATE



13. - 17.09.2016 Messe Stuttgart

Besuchen Sie uns in Halle 4 Stand Nr. 4A37

Giessnaustr. 8 | 78199 Bräunlingen Tel. (0)771 / 9201-0 | Fax +49 (0) 771 / 9201-50 www.bedrunka-hirth.de | info@bedrunka-hirth.de



Kreditentscheidungen:

Mittelstand will mehr Informationen

Mittelständische Unternehmen müssen von ihren Banken besser informiert werden - diese Forderung erhebt der Verband "Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V." als Konsequenz aus dem "KMU-Banken-Barometer 2016". Nur die Hälfte der Unternehmen haben ganz oder überwiegend bestätigt, dass ihre Bank oder Sparkasse über die Gründe für eine Kreditzusage oder Kreditablehnung offen informiert. Noch deutlich schlechter fällt das Urteil der Unternehmen im Hinblick auf Informationen im Vorfeld von Kreditentscheidungen aus. 60 % der Unternehmen fühlen sich von ihrer Bank oder Sparkasse vor einem Kreditbeschluss nicht ausreichend über deren Vergabekriterien für Kredite informiert. Nur rund neun Prozent der Unternehmen attestieren ihren Finanzierungspartnern eine vollumfänglich offene und transparente Kommunika-

tion vor einer Kreditentscheidung.

"Angesichts der hohen Anforderungen von Banken und Sparkassen an Offenheit und Transparenz seitens der Unternehmen wird hier offensichtlich mit zweierlei Maß gemessen. Die meisten Banken und Sparkassen verstehen und leben Finanzkommunikation noch immer als "Einbahnstraße" und nicht als 'Zweibahnstraße'", beschreibt Christoph Rasche von der Fachgruppe Finanzrating der KMU-Berater die Situation aus Beratersicht. Insbesondere kleinere Unternehmen mit bis zu 40 Mitarbeitern sehen sich noch immer nicht in einer Finanzierungspartnerschaft auf Augenhöhe mit ihrer Bank. In einer solchen Partnerschaft stellen die Unternehmen alle Informationen zur Verfügung, die die Bank für ihre Kreditentscheidung benötigt. Die Bank müsse im Gegenzug offen über Bedeutung und Ergebnis des Ratings, die Kapitaldienstfähigkeitsberechnung, die Sicherheitenbewertung und die Kreditentscheidungskriterien informieren, so die Forderung.

Daher empfehlen die KMU-Berater den Unternehmen, die kommunikative Zweibahnstraße von ihren Banken einzufordern. Der Austausch mit fachkundigen Beratern kann helfen, sich gezielt auf Kreditgespräche vorzubereiten. Das KMU-Banken-Barometer 2016 umfasste zehn jährlich wiederkehrende und zwei Sonderfragen. 206 Unternehmen haben an der Umfrage teilgenommen. Das waren 51 mehr als im Vorjahr.

Alle Ergebnisse des "KMU-Banken-Barometer 2016", ergänzt um Handlungsempfehlungen für Unternehmen stehen im Internet unter www.banken-barometer-2016.kmu-berater.de.

Andere Bewertungen:

Pensionsrückstellungen neu geregelt

Die neuen Vorschriften zur Abzinsung von Pensionsrückstellungen sind in Kraft getreten. Kern der Neuregelung nach § 253 Absatz 2 Satz 1 und Absatz 6 HGB ist, dass die in der Bilanz als Pensionsrückstellung abzubildenden Altersversorgungsverpflichtungen künftig mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen zehn statt bisher sieben Geschäftsjahre abzuzinsen sind und der

Bewertungsunterschied zur bisherigen Regelung einer Ausschüttungssperre unterliegt. Die Neuregelung gilt für Jahresabschlüsse der Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2015 enden. Unternehmen haben aber das Recht, die neue Regelung bereits auf Jahresabschlüsse der Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2014 beginnen und vor dem 1. Januar 2016 enden, anzuwenden.

Durch die Verlängerung des Betrachtungszeitraumes erhöhen sich die Durchschnittswerte der Verzinsung und führen somit zu niedrigeren Bilanzwerten der Versorgungsverpflichtungen. Es bleibt jedoch abzuwarten, ob die Verlängerung des Betrachtungszeitraums ausreicht, um die aktuelle Niedrigzinsphase dauerhaft abzufedern.

Günstige Rücklagen:

Insolvenzgeldzulage wird gesenkt

Die Insolvenzgeldumlage soll wegen günstiger Rücklagen zum 1.1.2017 von 0,12 Prozent auf 0,09 Prozent gesenkt werden. Zuletzt wurde sie zum 1. Januar 2016 von 0,15 Prozent auf 0,12 Prozent reduziert. Der Umlagesatz beträgt dann 0,09 Prozent des rentenversicherungspflichtigen Arbeitsentgelts. Die Insolvenzgeldumlage ist mit wenigen Ausnahmen von allen Arbeitgebern für jeden Arbeitnehmer zu zahlen und dient vorrangig der Finanzierung ausgefallener Entgeltansprüche des Arbeitnehmers im Falle der Insolvenz ihres Arbeitge-

bers. Aus dem Umlagetopf werden auch die Einzugsstellen der Sozialversicherung bedient, wenn der Arbeitgeber wegen der insolvenzbedingten Zahlungsunfähigkeit seinen Beitragsverpflichtungen nicht mehr nachkommen kann. Die Insolvenzgeldumlage wird nach dem laufenden und einmaligen Arbeitsentgelt bemessen und ist für alle, auch Minijobber, im Betrieb beschäftigten Arbeitnehmer und Auszubildenden aufzubringen. Für die Umlagepflicht ist die Größe, Branche und Ertragslage des Betriebes nicht relevant.

Wegen stärkerer Kontrollen:

KSK senkt Beiträge

Jetzt ist es amtlich: Unternehmen müssen im kommenden Jahr weniger Abgaben für die Verwertung künstlerischer und publizistischer Werke zahlen. Der Abgabesatz zur Künstlersozialversicherung (KSK), Umlagebeitrag abgabepflichtiger Auftraggeber an die Künstlersozialkasse, wird ab 2017 von aktuell 5,2 auf 4,8 Prozent gesenkt. Der Grund: Seit zwei Jahren werden die Zahlungen der Unternehmen stärker kontrolliert. Die dadurch gestiegenen Einnahmen haben jetzt die Abgabensenkung ermöglicht.



Pilotprojekt E-Anzeige:

Kampf gegen Ladendiebstahl

In einem Pilotprojekt in Mittelfranken wird erstmals die elektronische Anzeige getestet, die die Polizei im Kampf gegen den Ladendiebstahl entlasten soll. Initiiert wurde das Projekt vom Handelsverband Bayern (HBE). Für HBE-Vizepräsident Matthias Zwingel ist dies längst überfällig: "Eine Anzeige wegen Diebstahls bei der zuständigen Polizeidienststelle ist für den Einzelhändler mit einem hohen zeitlichen und personellen Aufwand verbunden. Die E-Anzeige wird hier Abhilfe schaffen."

Der große Aufwand bei einer Ladendiebstahlanzeige habe auch dazu beigetragen, dass sich im Handel teilweise
eine "Anzeigenmüdigkeit" bemerkbar
mache. Außerdem könnten durch die
Anzeige gegen Unbekannt frühzeitig
System- bzw. Bandendiebstähle aufgedeckt werden. In Bayern entwenden
Ladendiebe jedes Jahr Waren im Wert
von rund 340 Millionen Euro. Neben
den Gelegenheitsdieben sind professionell agierende Täter und organisierte
Banden aus dem osteuropäischen Raum
das Hauptproblem für den Handel.

Umfrage zur Betriebspension:

Arbeitnehmer vertrauen Arbeitgebern

Die von den Arbeitgebern getragene betriebliche Altersvorsorge steht bei Arbeitnehmern hoch im Kurs. So sehen 61 Prozent der Befragten die Altersversorgung durch den Arbeitgeber als wichtigste oder zweitwichtigste Einkommensquelle im Alter an. Nur die gesetzliche Rente bekam mit 75 Prozent noch höhere Werte. Deutlicher ist der Unterschied jedoch, wenn nur nach der Quelle, die am

Serviceleistung des ZHH:

Sparen Sie Zeit!

Sicherlich können Sie heutzutage im Internet nach den ausgefallensten Wünschen Ihrer Kunden selber suchen, aber dies ist oft zeitintensiv und kostet somit Ihr Geld. Claudia Koch schenkt Ihnen diese Zeit, indem sie für Sie recherchiert. Immer nach der Devise: Unmögliches wird sofort erledigt - Wunder dauern etwas länger.

Zögern Sie nicht Claudia Koch unter Fax: 0211/47050-29, Tel.: 0211/47050-13 oder E-Mail: claudia.koch @zhh.de zu kontaktieren – dieser Service ist in Ihrem Mitgliederbeitrag bereits enthalten.

wichtigsten ist, gefragt wird: Dann landet die Rente mit 62 Prozent auf dem ersten Platz und die Betriebspension mit 14 Prozent dahinter. Das hat eine Umfrage des Beratungsunternehmens Willis Tower Watson unter knapp 2.300 Deutschen ergeben. Mit deutlichen Abständen folgten Ersparnisse und Investitionen, Immobilien und das Arbeiten im Ruhestand.

Chemikalien am Arbeitsplatz:

Chemikalienleitfaden

Die Europäische Chemikalienagentur (ECHA) hat nun auch in deutscher Sprache den Leitfaden "Tipps für Anwender von Chemikalien am Arbeitsplatz" veröffentlicht. Dieser gibt Anwendern von Chemikalien am Arbeitsplatz einen Überblick. Der Leitfaden setzt keine besonderen Kenntnisse im Chemikalienrecht voraus und ist daher auch für Unternehmen/Personen gedacht, die Chemikalien nur gelegentlich im Sortiment haben.

Der Leitfaden kann heruntergeladen werden unter http://echa.europa.eu/documents/10162/966058/tips_use rs_chemicals_workplace_de.pdf.

Anzeige









Baugenehmigungen

Im ersten Hj. 2016 sind die Baugenehmigungen um insgesamt 30,4% gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum gestiegen. Das sind 42.700 mehr genehmigte Wohnungen. Letztmals im Jahre 2000 wurden mehr Wohnungen genehmigt als dieses Jahr. Hier macht sich die Niedrigzinsphase und die Flucht in Betongold bemerkbar. Die Zuwächse liegen in allen Bereichen. Aber auch die Zahl der genehmigten Um- und Ausbaumaßnahmen nahm deutlich zu und erreichte mit 55.800 Wohnungen den Höchstwert seit 1998. Die gute Auftragslage beim Bau soll laut Marktforscher noch bis mindestens 2018 anhalten, vor allen Dingen im Ein- und Zweifamilienhausbau.

Der Rückzug von der Börse ist für Anfang September geplant. Die Großaktionäre – Ascalon Holding, des russischen Unternehmers Victor Trenev, die Beteiligungsgesellschaft Lisoma des Hamburger Arztes Eike Matthiessen sowie die auf Sylt ansässige Adwian mit dem Unternehmer Wieland Frank halten 92,55% des Grundkapitals, das in der TLF Holding AG gebündelt ist. Die restlichen Anteilseigner sollen nun im Zuge eines Squeeze-out mit einer Barabfindung in Höhe von 2,36 Euro je Anteilschein abgefunden werden. Anschließend soll VBH auf die neue Gesellschaft verschmolzen werden. Diese wird dann wieder umbenannt, damit der bisherige Unternehmensname VBH erhalten bleibt.

Datenallianz

Eine gemeinsame Datenallianz haben Häfele, Nord-West und VBH geschlossen. Zusammen haben die Unternehmen eine Plattform entwickelt, auf der sie ihre qualifizierten Produktdaten nach festen Kriterien einstellen sollen. Bereits Ende des Jahres sollen die ersten Daten den beteiligten Unternehmen zur Verfügung stehen.



Insolvenzmelduna

Die Geschäftsleitung der Wollschläger GmbH & Co. KG hat beim Amtsgericht in Bochum Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Der vorläufige Insolvenzverwalter hat bereits die notwendigen Maßnahmen eingeleitet, das Insolvenzgeld für die rund 580 Beschäftigten vorzufinanzieren. Damit seien Löhne und Gehälter für zunächst drei Monate abgesichert. Der Antrag war geboten, nachdem das Unternehmen im Frühjahr 2016 von aktuellen Finanzierungsauflagen der kreditgebenden Banken abgewichen war. Die dann vereinbarte Suche nach einem starken Investorenpartner für das Handelsgeschäft war trotz weit fortgeschrittener Verhandlungen ergebnislos geblieben.

Förderprogramm

Über ein neues Förderprogramm der BG BAU können Mitglieder der Berufsgenossenschaft sich jetzt eine Prämie von bis zu 150 Euro beim Kauf von Akku-Handkreissägen sichern. Darüber hinaus können Betriebe beim Kauf von Festool Produkten auch weiterhin bis zu 200 Euro Förderprämie der BG BAU für Bau-Entstauber – also für Absaugmobile - beantragen.

Weitere Informationen zur Förderung erhalten Sie unter www.festool.de/bgbau.

Bosch Blau im Baumarkt

Die bislang dem Fachhandel vorbehaltenen Maschinen der Marke "Bosch Professional" sind seit Anfang August in den ersten Baumarktketten und deren Onlineshops verfügbar. Zumindest in den Online-Shops von Hornbach und Bauhaus sind die dort präsentierten Geräte gegenüber den UVP mit deutlichen Abschlägen zu finden. Bezüglich des Sortimentsumfangs, der Präsentation, der hohen Preisnachlässe sowie den Unterstützungen für den Fachhandel wird der AKW zeitnah das Gespräch mit Bosch suchen.



Abstimmuna läuft

Die Abstimmung über den BMK Innovationspreis 2016/17 in den drei Kategorien Küchenmöbel, Küchenzubehör und Küchengeräte läuft.

Sie können sich alle Bewerber im Internet unter www.bmk-verband. de - BMK-Innovationspreis 2016/17 Bewerber und Abstimmungsbogen ansehen und bewerten.

Die Abstimmung dauert nur wenige Minuten. Wir freuen uns auf eine rege Teilnahme. Die Sieger werden im Januar auf der Living Kitchen vorgestellt.

Nachfolge geregelt

Ballerina-Küchen Heinz-Erwin Ellersiek GmbH hat die Unternehmensnachfolge geregelt. Heinz-Erwin Ellersiek hat seine Gesellschafteranteile an seine Kinder und an seine Geschäftsführer übertragen. Damit halten in Zukunft die beiden Töchter zusammen 51 Prozent und die Geschäftsführer Heiko Ellersiek und Heidrun Brinkmeyer zusammen 49 Prozent der Geschäftsanteile. Das operative Geschäft wird wie bisher von den Geschäftsführern wahrgenommen.

Küchenkonjunktur

Die positive Entwicklung in der Küchenmöbelindustrie hält weiter an: Mit plus 7,89 % hat der Monat Mai abgeschlossen. Dabei lag der Inlandsumsatz 6,96 % und der Export sogar 9,34 % über dem Vorjahresschnitt. Für die ersten fünf Monate 2016 bedeutet dies einen Zuwachs von rund sieben Prozent insgesamt, davon steigerte sich das Inland um 4,88 % und das Ausland um 10,91 %.

Kooperation

Schmidt Küchen und Wohnwelten kooperiert seit der zweiten Jahreshälfte mit Magnum, der zur MHK Group zählenden Einkaufsgemeinschaft mit Sitz im hessischen Dreieich.



Optimistisch

Die Gartenindustrie ist trotz der durchwachsenen Wetterlage in diesem Jahr zufrieden. Rund 85 Prozent sehen das Gartenjahr optimistisch, so eine Umfrage des Industrieverbandes Garten e.V. (IVG). Lediglich zehn Prozent der Befragten antworteten mit "schlecht".

Sicherheit im Focus

Hohe Einbruchzahlen lassen die Nachfrage nach Tresoren steigen. Dazu kommt das "Schreckgespenst" Negativzins. Ein deutliches zweistelliges Plus registriert das Unternehmen Burg-Wächter. Angesichts der Kriminalstatistik investieren immer mehr Verbraucher in ihre Sicherheit mit mechanischen und elektronischen Tür- und Fenstersicherungen.

Erfolgreich

Den Umsatz mit Gartenwerkzeugen konnte Bosch Power Tools 2015 auf 294 Millionen Euro steigern. Das entspricht einem Wachstum von rund sechs Prozent. Damit konnte der Rekordumsatz von 2014 nochmals gesteigert werden. Neben den vernetzten Roboter-Mähern stehen auch intelligente Akku-Geräte bei den Verbrauchern im Vordergrund. Rund 40 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet Bosch Power Tools mit Produkten, die kürzer als zwei Jahre auf dem Markt sind.

Installierte Heizungen

Im Jahr 2015 wurden in rund 61,5 Prozent der 106.000 fertigstellten Wohngebäuden Heizungen installiert, die erneuerbare Energien verwenden. Primär mit erneuerbaren Energien wurden 38 Prozent der fertig gestellten Wohngebäude beheizt. Nach Gas lagen die erneuerbaren Energien auf Platz 2 der primären Energiequellen, so das Statistische Bundesamt. Die übrigen Energiequellen wie Fernwärme, Strom und Öl erreichten zusammen 10,5 Pro-





hagebau "E-Commerce"

Der Fachhandel der hagebau verankert das Handlungsfeld "Digitalisierung und E-Commerce" fest in der Organisationsstruktur. Den neuen Bereich "E-Commerce" leitet Oliver Ärp (38), der bereits als Abteilungsleiter das umfassende Webshop-Konzept des hagebau Fachhandels entwickelt und realisiert hat. Die hagebau Gruppe konnte den Schwung des ersten Quartals 2016 nutzen und ihren Umsatz noch einmal deutlich steigern. In den ersten sechs Monaten 2016 wuchs der Umsatz der hagebau Kooperation auf 3,25 Mrd. Euro (Vorjahr: 3,08 Mrd. Euro). Dies entspricht einem Anstieg von 5,3 Prozent im Vergleich zum gleichen Zeitraum des Vorjahres.

VdS-Zertifikat

Dank der Funkkontakt-Technologie von Winkhaus lassen sich Fenster von unterwegs mit dem Smartphone kontrollieren. Der Verband der Sachversicherer (VdS) zertifizierte jetzt die verdeckt liegenden Funkkontakte FM.V von Winkhaus für Home-Gefahren-Managementsysteme (VdS Home). Die smart-Home Funkkontakte werden an Fensterrahmen und Flügel angebracht und melden, ob das Fenster geschlossen oder geöffnet ist. Selbständig ermitteln sie in Abständen, ob sich der Öffnungs- bzw. der Verschlusszustand verändert hat, und geben diese Information weiter.

Sicherheitsmarkt wächst

Um 7,8 % ist der Gesamtumsatz im Markt der elektronischen Sicherungstechnik in Deutschland im Jahr 2015 im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Die rund 3,71 Mrd. Euro markieren einen neuen Bestwert, so der BHE Bundesverband Sicherheitstechnik und der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI). Besonders hohe Zuwächse erzielte die Brandmeldetechnik aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Rauchwarnmeldern.



Kochshop eröffnet

Im Juli eröffnete die Kochshop Solingen GmbH, Tochterunternehmen der Küchenprofi Group, die zweite Filiale ihres Shopkonzepts "Kochshop" in Mönchengladbach-Rheydt. Ob edles Kochgeschirr, hochwertige Schneidwaren oder auch kleinere Küchenaccessoires – wie beim Standort in Langenfeld bietet der neue Kochshop bei Küchen- und Geschenkartikeln ein breites Sortiment an. Die Geschäftsleiter Astrid und Gerhard Schneider verfügen über fundierte Fachkenntnisse und sind selber begeisterte Hobbyköche.

Getestet

Die Stiftung Warentest testete vor kurzem zehn Handstaubsauger, davon zwei kabelgebundene Modelle. Die Reinigungsleistungen wurden auf allen Böden mit der Universaldüse geprüft. Für den Test wurden stromsparende Staubsauger ausgewählt, mit einer Leistung zwischen 650 und 900 Watt. Die Modelle erfüllen somit bereits die Vorgabe der EU-Ökodesign-Richtlinie für 2017. Im Ergebnis schneiden sieben Staubsauger mit "gut" ab, vier Modelle mit "befriedigend", zwei mit "ausreichend" und ein Modell ist "mangelhaft". Bei allen Staubsaugern wurden Saugen, Handhabung, Umwelteigenschaften, Schadstoffe, Haltbarkeit, Ausstattung und technische Merkmale getestet.

Weitere Informationen dazu erhalten Sie unter simone.hansen@zhh.de.

Nutzen Sie diese Infos ggf. auch für Ihre Verkaufsgespräche.

Schließung

Wie die Betreiberin, die Carl Knauber Holding GmbH & Co. KG mit Sitz in Bonn, mitteilt, sind die beiden Fachgeschäfte Estella Kochlust zum Ende Juli geschlossen worden. Auch der Online-Shop stellt sein operatives Geschäft ein.

multitec

REACH-Verordnung

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat im September 2015 nun endgültig über ein strittiges Thema im Rahmen der REACH-Verordnung entschieden. Im Raum stand die Frage, ob der Grenzwert von 0,1 Massenprozent auch für diejenigen Erzeugnisse gilt, die Teil eines anderen Erzeugnisses sind. Nach Ansicht des EuGH unterscheidet die REACH-Verordnung nicht zwischen komplexen Erzeugnissen und Teilerzeugnissen. Daher falle jedes Teilerzeugnis, das Bestandteil eines komplexen Erzeugnisses ist, unter die Unterrichtungs- und Informationspflicht der REACH-Verordnung.

Aufschwung

Derzeit hat die mittelständisch geprägte Sanitärbranche "wenig Grund zur Klage". 2016 werde voraussichtlich das siebte Wachstumsjahr in Folge. So prognostizierte das Ifo-Institut ein erneutes Umsatzplus von 3% auf 23,6 Mrd. Euro. Danach steigen die Verkaufserlöse im Inland mit 3.1% auf 19.7 Mrd. Euro etwas schneller als die im Ausland (+ 2,6%). Schon 2015 hatte sich der Branchenumsatz um 1,8% auf 22,9 Mrd. Euro erhöht. Laut Ifo-Schätzung entfielen dabei auf das Inland 19,1 Mrd. Euro (+1,6%).

chenumsatz um 1,8% auf 22,9 Mrd. Euro erhöht. Laut Ifo-Schätzung entfielen dabei auf das Inland 19,1 Mrd. Euro (+1,6%). Diese Zahlen unterstreichen den stetig wachsenden Stellenwert des Bades in der Bevölkerung. Das monatlich für die Sanitärbranche erhobene Ifo-Konjunkturbarometer zeige ebenfalls einen positiven Nachfragetrend.

Stabilisierung

Die Stabilisierung der **Stahl-mengenkonjunktur** hat sich im Frühling weiter gefestigt: Die Auftragseingänge bei Walzstahl legten im zweiten Jahresviertel um 13% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu, nach einem Plus von 3% in den ersten drei Monaten 2016. Die Auftragsbestände überschritten mit 9,2 Millionen Tonnen im Juni den Vorjahreswert um 16%.



Bosch

Bosch PowerTools erreichte im Geschäft mit Gartenwerkzeugen das beste Jahr in der Unternehmensgeschichte. Der Umsatz stieg 2015 auf 294 Mio. Euro (+ 6%). In Deutschland ist das Unternehmen mit Gartenwerkzeugen sogar um 13% gewachsen. Dazu Henning von Boxberg bei der Gartenkonferenz in Stuttgart: "Wir richten unsere Produkte konseauent auf die Bedürfnisse der . Verwender aus – und erleichtern damit die Gartenarbeit. Ein Beispiel sind unsere vernetzten Roboter-Mäher, die bei der Gartenpflege viel Zeit sparen." Und dies kommt beim Kunden gut an. Ein Drittel des Umsatzes erzielt Bosch mit Akku-Gartengeräten. Rund 40% des Umsatzes erwirtschaftet Bosch mit Produkten, die kürzer als 2 Jahre auf dem Markt sind. Dies zeigt die Innovationskraft von Bosch. Auch wenn die Produkte fast überall vertrieben werden, durchaus ein interessantes Sortiment auch für den Motorgeräte-Fachhandel.

Galabau 2016

Vom 14. – 17. September 2016 findet in Nürnberg wieder die-Galabau statt. Über 14.000 Aussteller präsentieren dort ihre Neuheiten. Aus der Motorgeräte-Branche sind alle namhaften Hersteller präsent. Die Messe ist für den Motorgeräte-Fachhandel auf jeden Fall einen Besuch wert.

Stibl

Im Juli feierte Stihl sein 90-jähriges Bestehen. Firmengründer Andreas Stihl hatte 1926 die erste eigene Motorsäge als 2-Mann-Elektrosäge auf den Markt gebracht. 1929 gab es die erste Benzin-Motorsäge von Stihl. Von da an nahm die Erfolgsgeschichte ihren Lauf. Seit 1971 ist Stihl die meistverkaufte Motorsägen-Marke der Welt. Mehr als 40.000 autorisierte Fachhändler bieten heute weltweit Beratung und Kundendienst.



Im Namen des Volkes



Arbeitsvertrag

Befristete Arbeitsverträge dürfen Arbeitgeber für maximal zwei Jahre vorsehen, wenn dafür kein "sachlicher Grund" vorliegt. In diesem Rahmen kann ein Vertrag bis zu dreimal verlängert werden. Gibt es für diese Befristungen sachliche Gründe (etwa Urlaubs- oder Elternzeitvertretungen), dann gilt die starre Zweijahresfrist nicht, so das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz (Az. 9 Sa 366/12).

Fortbildung

Das Bundesarbeitsgericht hat entschieden, dass vom Arbeitgeber getragene Fortbildungskosten bei einer Kündigung durch den Arbeitnehmer nicht in jedem Fall zurückgezahlt werden müssen. Eine formularmäßig vereinbarte Rückzahlung im Falle der Kündigung durch den Angestellten sei unwirksam, wenn die Klausel nicht nach dem Grund des vorzeitigen Ausscheidens unterscheide (Az 9 AZR 545/12).

Betriebsausgaben

Kosten für Kalender mit Firmenlogo sind nur dann als Betriebsausgaben abzugsfähig, wenn sie einzeln und getrennt von den übrigen Betriebsausgaben aufgezeichnet werden, entschied das Finanzgericht Baden-Württemberg. Aufzeichnungen außerhalb der Buchführung reichten auch bei einer datenmäßigen Verknüpfung nicht aus (Az.6 K 2005/11).

Unfallort Toilette

Ein Unfall in den Toilettenräumen des Arbeitgebers gilt als Arbeitsunfall. Die Zeit auf der Toilette dürfe nicht pauschal als "privat" abgetan werden. Dies entschied das Verwaltungsgericht Berlin (Az.26 K 54/14).

Betriebsärztliche Untersuchung

Verweigert ein Arbeitnehmer die Teilnahme an regelmäßigen betriebsärztlichen Untersuchungen, so kann er freigestellt und sein Gehalt einbehalten werden, entschied das Arbeitsgericht Frankfurt am Main. Es gehe bei den Untersuchungen nicht nur um sichtbare Krankheiten, sondern auch um versteckte Beschwerden wie etwa Diabetes, die schwerwiegende Auswirkungen auf die Arbeitsleistung haben könnten (7 Ca 1552/11).

So sieht es rechtlich aus:

Wenn Arbeitnehmer den Urlaub verfallen lassen ...

Urlaub soll ja bekanntlich die schönste Zeit des Jahres sein. Dennoch verzichtet jeder dritte Arbeitnehmer in Deutschland laut einer Studie des Deutschen Gewerkschaftsbunds (DGB) auf Urlaubstage und geht stattdessen arbeiten.

Doch wann ist Urlaub zu nehmen, wann verfällt er? Nach dem Bundesurlaubsgesetz (BUrlG) muss der Jahresurlaub grundsätzlich im laufenden Kalenderjahr genommen werden (§ 7 Abs. 3 BurlG). Dringende betriebliche oder in der Person des Mitarbeiters liegende Gründe können es jedoch rechtfertigen, den Urlaub in das darauffolgende Kalenderjahr zu übertragen. Dann aber muss er in den ersten drei Monaten genommen werden, andernfalls verfällt er.

Hat der Arbeitnehmer den Urlaub innerhalb des Urlaubsjahres oder bei zulässiger Übertragung innerhalb des Übertragungszeitraums nicht geltend gemacht und abgewickelt, verfällt sein Anspruch sowohl auf die Freizeit als auch auf die Zahlung des entsprechenden Urlaubsentgelts. Schadensersatz wegen nicht gewährtem Urlaub kommt nur dann in Betracht, wenn der Arbeitnehmer den Urlaub rechtzeitig geltend gemacht hat und der Arbeitgeber den Urlaub vorsätzlich oder fahrlässig verweigert hat.

Eine Ausnahmeentscheidung ist hier das Urteil des Landgerichts Berlin-Brandenburg (Az. 21 Sa 221/14), bei dem die Richter entschieden, dass allein der Arbeitgeber Sorge dafür zu tragen habe, dass Mitarbeiter ihren Urlaub im vorgesehenen Zeitraum nutzen. Komme er dieser Verpflichtung nicht nach und der Urlaubsanspruch verfalle deshalb, drohten ihm Schadensersatzansprüche. Diese Rechtsansicht widerspricht der bisherigen BAG-Rechtsprechung. Viele Unternehmen haben allerdings trotzdem schon jetzt ein Auge darauf, dass Urlaub nicht verfällt.

Falsche Angaben:

Rechte von Online-Kunden gestärkt

Händler, die ihre Produkte im Internet über Verkaufsplattformen wie Amazon Marketplace anbieten, haften auch für Angaben wie etwa falsche Markennamen oder Preise, die sie nicht selbst gemacht haben. Das geht aus zwei

Urteilen des Bundesgerichtshofs hervor (Az. I ZR 110/15 und I ZR 140/14), in denen der BHG den Verkäufer in der Pflicht sah.

Weitere Informationen dazu gibt es in der Oktober-Ausgabe.

Mängel beim Küchenkauf:

BGH gibt Kunden recht

Aufgrund von Mängeln bei der Traumküche kann der Kunde den Kauf auch wieder rückgängig machen. Darauf wies der Bundesgerichtshof (BGH) hin. Ein Ehepaar hatte sich für mehr als 80.000 Euro eine Designer-Küche geleistet, nach dem Einbau Mängel moniert und eine unverzügliche Beseitigung gefordert. Da nach zwei Monaten noch nichts passiert war, verlangten sie eine Rückabwicklung des Vertrags und Schadensersatz. Wegen angeblich versäumter Fristen unterlagen sie jedoch vor den Gerichten. Der BGH hob nun ein Urteil des Oberlandesgerichts München auf und

unterstrich, dass aufgrund der wiederholten Mails und Gespräche die gesetzlichen Anforderungen für die Rückabwicklung erfüllt gewesen seien. Damit präzisierte er seine bisherige Rechtsprechung (Az. VIII ZR 49/15). Wenn ein Käufer den Händler auffordert, "unverzüglich", "sofort" oder "umgehend" Mängel in einem begrenzten Zeitraum zu beseitigen, muss er keinen bestimmten Endtermin angeben. Dies gelte erst recht dann, wenn der Händler selbst zugesagt hatte, dass – wie in diesem Fall – die Küche zu einem bestimmten Zeitpunkt "fix und fertig" gestellt würde.



Genaue Regelungen treffen:

Wann darf ein Arbeitnehmer Pokémon Go spielen?



Pokémon Go ist inzwischen allgegenwärtig und hat auch längst die Arbeitswelt erreicht. Wer sich im Büro oder auf der Baustelle mit seinem Smartphone auf die Jagd nach Pokémon begibt, kann aber unter Umständen seinen Job riskie-



ren Dennoch können Angestellte in bestimmten Fällen auch Recht aufs Spielen einfordern. Wichtig sind in jedem Fall

genaue Absprachen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Arbeitgeber, die ihre Angestellten beim Spielen erwi-

schen, können diese zwar nicht sofort entlassen, dafür aber abmahnen und "Wiederholungstätern" auch kündigen. Anders ist dies bei Vertrauensarbeitszeiten: Solange der Mitarbeiter die vereinbarten Leistungen erbringe, stehe es ihm frei, auch am Arbeitsplatz Pokémon Go zu spielen, so ein Rechtsexperte. Gleiches gelte bei Bereitschaftsdiensten, solange die "tatsächliche Leistungsbereitschaft" nicht unter dem Spielen lei-

Allerdings seien für Arbeitgeber Apps wie Pokémon Go problematisch, die Zugriff auf Nutzerdaten erlauben, wenn Angestellte sie auf Dienst-Handys spielen und somit unter Umständen auch betriebliche Informationen teilen. Da müssen klare Regelungen getroffen werden, welche Apps auf Dienstgeräten verboten

Jetzt auch für Online-Händler:

Rücknahmepflicht für Elektrogeräte

Ausgediente kleine Elektrogeräte mit einer Kantenlänge bis zu 25 Zentimeter müssen seit dem 25. Juli 2016 auch von Online-Händlern zurückgenommen werden – kostenlos und ohne Kassenbon. Damit greift nach einer Übergangsfrist auch für Internetanbieter mit einer Lagerfläche von mehr als 400 Quadratmetern ein Gesetz, das für mehr Recycling sorgen soll. Bei Geräten mit mehr als 25 Zentimeter Kantenlänge gilt die Rücknahmepflicht nur, wenn gleichzeitig ein ähnliches Gerät gekauft wird.

Für den stationären Einzelhandel gilt das Gesetz schon seit letztem Herbst.

Versicherungsnummer:

Maschinelle Abfrage nun möglich

Ist dem Arbeitnehmer seine Versicherungsnummer nicht bekannt, kann der Arbeitgeber seit 1. Juli 2016 mit seinem Abrechnungsprogramm eine Abfrage bei der Deutschen Rentenversicherung (DRV) starten. Unter Angabe der persönlichen Daten des Arbeitnehmers wird ein Anforderungsdatensatz verschickt, der innerhalb weniger Minuten beantwortet wird. Zu den persönlichen Angaben zählen der Name, die Anschrift und das Geburtsdatum.

Möglicherweise hat nicht jeder Arbeitgeber den Geburtsort des Arbeitnehmers in der Personalakte dokumentiert bzw. in

den Stammdaten hinterlegt. Deshalb ist diese Angabe beim Abfrageverfahren nicht zwingend erforderlich.

In aller Regel wird die DRV die Versicherungsnummer des Arbeitnehmers dem Arbeitgeber melden können. Sollte jedoch keine Versicherungsnummer vergeben sein, meldet die DRV Fehlanzeige. Das tut sie auch, wenn mehrere Versicherungsnummern zutreffen. Meldet die DRV keine Versicherungsnummer zurück, kann - wie bislang - die Anmeldung an die Krankenkasse auch ohne Versicherungsnummer erfolgen. Neu ist, dass der Service auch für Zahlstellen gilt.

Im Namen des Volkes



Überstunden

Arbeitgeber dürfen von ihren Mitarbeitern die Leistung von Überstunden verlangen, wenn dies im Arbeitsvertrag so vereinbart wurde oder sich der Chef in einer dringenden Notlage befindet. Das muss er im Streitfall nachweisen, so das Landesarbeitsgericht Mecklenburg-Vorpommern, und darf bei einer Ablehnung des Arbeitnehmers aus wichtigem Grund keine fristlose Kündigung aussprechen (Az. 5 TaBV 7/14).

Kein Arbeitsunfall

Wege zur Nahrungsaufnahme im Homeoffice sind nicht unfallversichert. Das stellte jetzt ein Urteil des Bundessozialgerichts Kassel klar. Die der privaten Wohnung innewohnenden Risiken hat nicht der Arbeitgeber, sondern der Versicherte selbst zu verantworten (Az. B 2 U 5/15 R).

Ohne Anwalt

Arbeitnehmer haben das Recht dazu, ihre Personalakte einzusehen. Sie dürfen dazu aber keinen Rechtsanwalt hinzuziehen, entschied das Bundesarbeitsgericht. Das Gericht unterstrich allerdings, dass sich der Arbeitnehmer Kopien aus seiner Personalakte anfertigen darf, um sie dann eventuell mit seinem Rechtsanwalt diskutieren zu können (Az. 9 AZR 791/14).

Betriebsrente

Unternehmen ist es nicht erlaubt, Minijobbern eine Betriebsrente zu versagen, aber ihren Vollzeit-Arbeitnehmern eine solche Anwartschaft anzubieten. Das verstößt laut Teilzeit- und Befristungsgesetz gegen das Verbot der Benachteiligung von Teilzeitkräften, so das Landesarbeitsgericht München. Die Schlechterstellung ist auch dann nicht erlaubt, wenn sich ein Minijobber von der Rentenversicherungspflicht habe befreien lassen. In diesen Fällen bestehe sogar ein erhöhter Bedarf an einer betrieblichen Vorsorge (10 Sa 544/15).

Wiedereingliederung

Wenn ein Arbeitgeber für einen langzeiterkrankten Mitarbeiter kein betriebliches Eingliederungsmanagement veranlasst, sondern ihm krankheitsbedingt kündigt, so kann dies laut Bundesarbeitsgericht unwirksam sein. Der Arbeitgeber müsse im Kündigungsschutzprozess beweisen, dass eine solche Eingliederung "objektiv nutzlos" gewesen sei (Az. 2AZR 565/14).



AMB, 13. – 17. September in Stuttgart:

Innovative Weiterentwicklungen

Zur Internationalen Ausstellung für Metallbearbeitung (AMB) in Stuttgart werden vom 13. bis 17. September 2016 mehr als 90.000 Fachbesucher und über 1.300 Aussteller erwartet. Sie zeigen auf rund 105.000 Bruttoquadratmetern Innovationen und Weiterentwicklungen für spanende und abtragende Werkzeugmaschinen, Präzisionswerkzeuge, Messtechnik und Qualitätssicherung, Ro-

boter, Werkstück- und Werkzeughandhabungstechnik, Industrial Software & Engineering, Industrie 4.0-Lösungen, Bauteile, Baugruppen und Zubehör. Unterstützt wird die AMB 2016 von den ideellen Trägerverbänden VDMA Fachverband Präzisionswerkzeuge, VDMA Fachverband Software und Digitalisierung sowie VDW Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken.

Christmasworld, 27. – 31. Januar 2017 in Frankfurt:

Premiere mit neuer "Floradecora"

Die Christmasworld ist vom 27. bis 31. Januar 2017 der weltweit wichtigste Order-Termin für die internationale Dekound Festschmuckbranche. Sie zeigt jährlich in Frankfurt die neuesten Produkte und Trends für alle Feste des Jahres und liefert innovative Konzeptideen für die Dekoration von Groß- und Außenflächen. Zuletzt begrüßte sie 953 Aussteller aus 45 Ländern und über 39.000 Besucher aus 115 Ländern.

Die neue Floradecora bietet in der Halle 11.1 zusätzlich Frischblumen, Pflanzen und Blumenarrangements für die saisonale Dekoration – zum idealen Termin zu Jahresbeginn. Die Schnittblumen und Zierpflanzen bieten eine perfekte Ergänzung zur reichen Auswahl an saisonalen Dekoprodukten und sind die Antwort der Messe Frankfurt Exhibition GmbH auf die neuen Kundenbedürfnisse – unter anderem für Floristikbetriebe, für Geschenk-Boutiquen, für Möbelhandel und Lebensmittelläden, Gartencenter oder Baumärkte.

Weitere Informationen unter www.christmasworld.messefrankfurt.com und www.floradecora. messefrankfurt.com.

Security Essen, 27. - 30. September:

Innovationen rund um die Sicherheit

Mehr als 1.000 Unternehmen aus rund 40 Nationen definieren vom 27. bis zum 30. September 2016 auf der Security Essen den Standard der zivilen Sicherheit neu. In den sechs Säulen mechanische Sicherungstechnik, IT-Security, elektronische Sicherungstechnik, Brandschutz, Dienstleistungen sowie Freigeländesicherung präsentieren die Aussteller ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen. Gewachsen sind die Ausstellungsbereiche Videoüberwachung und Freigeländesicherung. Besonders zukunftsweisende Produkte prämiert die Messe am 27. September mit dem Security Innovation Award.

Neuheiten im Bereich der Sicherheitstechnik haben zahlreiche Hersteller und Systemanbieter im Gepäck. Ob Zutrittskontrolle, Schließtechnik oder Video-überwachung – die zunehmende Vernetzung dieser Systeme verlangt neue Lö-

sungen. Weiterer Schwerpunkt der Messe ist die IT-Sicherheit. Von Cyberattakken bis Wirtschaftsspionage – Kriminalität im digitalen Bereich hat stark zugenommen. In der Messehalle 7 zeigen Aussteller unter dem Titel "IT-Security", wie sich Unternehmen und Anwender schützen können.

Besonders zukunftsweisende Firmen präsentieren ihre Produkte und Dienstleistungen am vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Gemeinschaftsstand "Junge Innovative Unternehmen" in Halle 5. Zu sehen sind unter anderem Smart-Home-Technologien, Sicherheitsleuchten oder auch Komplettlösungen zur forensischen Analyse von Netzwerkverkehr.

Weitere Informationen im Internet unter www.security-essen.de.



vivanti, 2. – 4. Juli in Dortmund:

Stabile Resonanz

Welche Lifestyle-Produkte im kommenden Herbst/Winter angesagt sind – das erfuhr der Fachhandel auf der vivanti, die vom 2. bis 4. Juli 2016 in den Westfalenhallen Dortmund stattfand. Rund 415 Aussteller und Marken präsentierten auf den Regionalen Ordertagen ihre aktuellen Kollektionen und fanden das Interesse von rund 8.600 Fachbesuchern. "Damit verzeichnen wir ein stabiles Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr", resümiert Andreas Zachlod von der Leipziger Messe GmbH, die in Kooperation mit der Messe Frankfurt die vivanti ausrichtet. "Vor allem der Messe-Sonntag, aber ebenso der Montag, war gut frequentiert. Erneut hat sich die vivanti als wichtiger Branchentreff für NRW bewiesen und vor dem Hintergrund einer angespannten Situation im Fachhandel gezeigt, dass Standort und Konzept passen", so der Projektdirektor. Ein positives Fazit für die Arbeit der Leipziger Messe zog auch der Fachbeirat der vivanti, dem vor allem Vertreter der Industrie angehören und der durch den Europäischen Verband Lifestyle (EVL) unterstützt wird.



Im Mittelpunkt der Order standen Dekound Geschenkartikel speziell für Weihnachten, Floristik-Zubehör, Designprodukte, kulinarische Erzeugnisse, Papierwaren sowie modische Accessoires. Vor allem Siber- und Goldtöne, Glitter und funkelnde Oberflächen liegen 2016 im Trend. Parallel bot das vivanti-Forum wertvolle Inspirationen für den Verkaufsalltag.

Weitere Informationen gibt es unter www.vivanti-messe.de.



Anmeldung jetzt möglich – nur 12 Plätze vorhanden!

Schweißtechnik-Lehrgang

Das ZHH-Bildungswerk bietet Anfang kommenden Jahres wieder den Lehrgang "Fachberater/in für Schweißtechnik" an. Die zweiwöchige Fortbildung umfasst praxisorientierte Schulungsmodule u.a. in einer Lehrwerkstatt mit Schweißkabinen. Die Teilnehmer werden in alle wichtigen Schweißverfahren eingeführt und unter fachlicher Anleitung mit Schweißgeräten üben. Zusätzlich werden in Kooperation mit den Herstellern relevante Produkte im Bereich der Schweißtechnik und der dazugehörigen PSA ausführlich erklärt. Um einen nachhaltigen Lerneffekt zu erzielen, wird das Wissen der Teilnehmer im Rahmen von schriftlichen Tests und Lehrbriefen geprüft.

Bitte beachten Sie, dass das ZHH-Bildungswerk aus organisatorischen Gründen nur 12 Teilnehmer aufnehmen kann und eine frühzeitige Anmeldung empfiehlt.

<u>Lehrgangstermine</u>

Seminarteil I: 13.02. – 17.02.2017 Seminarteil II: 29.05. – 02.06.2017

Für weitere Informationen zum Lehrgang und Ihre Anmeldung wenden Sie sich bitte an die ZHH-Bildungswerk gGmbH, Eichendorffstraße 3, 40474 Düsseldorf, Tel.: 0211/47050-96, Fax: 0211/47050-99, Internet: www.zhh-bildungswerk.de.

Für ältere Azubis:

Förderprogramm verlängert

Junge Heranwachsende zwischen 25 und 35 Jahren sollen auch künftig mit Unterstützung von Arbeitsagenturen und Jobcentern noch eine Lehre starten können. Ein entsprechendes Förderprogramm von Bundesagentur und Bundesarbeitsministerium wird nun um vier Jahre verlängert.

Mit rund 100.000 Eintritten in Fördermaßnahmen innerhalb von drei Jahren kann das Programm "Ausbildung wird was - Spätstarter gesucht" eine positive Bilanz ziehen. Die gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS), der Bundesagentur für Arbeit (BA) und des Verwaltungsrates der BA wird deshalb unter dem neuen Namen "Zukunftsstarter" und mit erweiterten Fördermöglichkeiten fortgesetzt.

Zum 1. August trat zudem das "Gesetz zur Stärkung der beruflichen Weiterbildung und des Versicherungsschutzes in der Arbeitslosenversicherung" (AWStG) in Kraft, das von der Initiative "Zukunftsstarter" unterstützt wird. Die neuen Fördermöglichkeiten durch das AWStG sollen dazu beitragen, dass bisherige Hemmnisse, die einer Weiterbildung im Weg standen, abgebaut werden. So sollen etwa Weiterbildungsprämien das Durchhaltevermögen und die Motivation von jungen Erwachsenen steigern, eine längerfristige Qualifizierungsmaßnahme erfolgreich zu Ende zu bringen. Prämien für erfolgreiche Zwischen- und Abschlussprüfungen honorieren Erfolge und fördern Motivation und Durchhaltewillen.

Fortbildung zum Verbindungs- und Befestigungsprofi:

Noch Plätze frei!

Melden Sie heute noch einen Mitarbeiter zum Fortbildungslehrgang "Technischer Fachkaufmann für Verbindungs- und Befestigungstechnik" an, der am 10.10.2016 in Wuppertal beginnt.

Diese berufliche Fortbildungsmaßnahme ist auf die Bedürfnisse des mittelständischen Fachhandels ausgerichtet. Fachvorträge, Praxisübungen und Betriebsbesichtigungen zu Themen wie z.B. Schraubtechnik, Dübeltechnik, Klebtechnik oder Nageltechnik sorgen dafür, dass die Beratungs- und Verkaufskompetenz Ihrer Mitarbeiter nachhaltig gestärkt wird.

Weitere Informationen unter: ZHH-Bildungswerk gGmbH, Tel.: 0211/47050-96, Fax: 0211/47050-99, Internet:www.zhh-bildungswerk.de.

Ausbildung 2015:

Häufigster Ausbildungsberuf

Im Jahre 2015 haben insgesamt 516.639 Jugendliche einen neuen Ausbildungsvertrag abgeschlossen. Das waren 0,3 Prozent weniger als im Vorjahr, so das Statistische Bundesamt. Dabei belegte der Beruf Kaufmann/ Kauffrau im Einzelhandel mit 30.474 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen erneut den Spitzenplatz. Es folgten Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement, Verkäufer/-in, Kraftfahrzeugmechatroniker/-in sowie Industriekaufmann/-kauffrau. Etwa ein Viertel der neu abgeschlossenen Verträge konzentrierte sich auf diese fünf häufigsten Ausbildungsberufe

Höchstbetrag und Zuschüsse steigen:

Meister-BAföG mit neuem Namen

Das Meister-BAföG heißt ab sofort **Aufstiegs-BAföG** und soll die Durchlässigkeit im Bildungssystem erhöhen. Mit der im Frühjahr beschlossenen Reform stiegen seit 1. August u.a. die Förderbeiträge für den Lebensunterhalt und die Lehrgangskosten sowie der sog. Erfolgsbonus.

Der Höchstbeitrag für Alleinstehende steigt von 697 auf 768 Euro im Monat, für Alleinerziehende von 907 auf 1003 Euro, für Verheiratete mit einem Kind von 1122 auf 1238 Euro, für Verheiratete mit zwei Kindern von 1332 auf 1473 Euro. Der einkommensunabhängige maximale Maßnahmenbeitrag (Förderung der Lehrgangskosten) steigt von 10.226 Euro auf 15.000 Euro. Der Zuschussanteil hierauf wird von 30,5 % auf 40 % erhöht. Der einkommensunabhängige Kinderbetreuungszuschlag für Alleinerziehende wird von 113 auf 130 Euro erhöht.

Mit einem "Attraktivitätspaket Meisterstück" werden die Materialkosten für das Meisterprüfungsprojekt bis zu 2.000 Euro gefördert (bisher 1.534 Euro) und ein Zuschussanteil von 40 % erstmals eingeführt. Der mögliche Erlass des restlichen Darlehens für die Lehrgangs- und Prüfungskosten bei Bestehen der Prüfung wird von 25 auf 40 Prozent erhöht.



E/D/E - Haustechnik:

Ausbau der Logistik

Die Wuppertaler Verbundgruppe E/D/E baut ihr im vergangenen Jahr gestartetes Haustechnik-Lager planmäßig aus. Ziel der Konzept-Offensive ist es, die Handelspartner im Geschäftsbereich Haustechnik über vereinfachte Bestellprozesse, kurze Lieferzeiten und attraktive Konditionen im Wettbewerb zu stärken.

So lagern die Sortimente Sanitär und Heizung seit dem 1. Juli 2016 in Schweinfurt. Mit der Schäflein AG konnte man dort ein renommiertes Unternehmen der Transport- und Kontraktlogistik als Partner gewinnen, das die gewohnt hohe Logistikqualität der Wuppertaler Verbundgruppe von dort aus für den Bereich Sanitär und Heizung gewährleistet. Das neue Haustechnik-Lager umfasst bis Jahresende 2016 etwa 4.500 Artikel aus den Sortimentsbereichen Sanitär und Heizung von zunächst 14 namhaften E/D/E Vertragslieferanten. Weitere 90.000 Artikel dieser gelisteten Lagerlieferanten können über den neu eingerichteten Beschaffungsservice kurzfristig beschafft und ebenfalls über das Lager geliefert werden.

Das abgebildete Sortiment gewinnt somit deutlich an Breite und Tiefe: Zu den Kernartikeln kommen umfassende Randund Ergänzungssortimente bzw. -produkte hinzu. Nutzen können diesen Service Mitgliedsunternehmen des E/D/E Geschäftsbereichs Haustechnik.

Der Start der neuen Logistik, das jetzt verfügbare Lagersortiment sowie der umfassende Beschaffungsservice sind die ersten Meilensteine in der Umsetzung des Konzeptes. Weitere Fabrikate und Produkte sind vorgesehen. Das E/D/E hat diese Marktentwicklung in seiner Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 berücksichtigt und darin ein logistisches Kernprojekt definiert, das sich aktuell in der Umsetzung befindet und die Aufstockung von derzeit etwa 90.000 auf rund 150.000 Artikel vorsieht. Der Auf- und Ausbau des Haustechnik-Lagers ist Bestandteil dieses Projektes.

Nordwest Handel AG:

dritten Ausgabe finden sich neue Mar-

ken, sowie für den Endanwender viele

Vorteile im Umgang mit dem Katalog.

60 Prozent mehr Inhalt bietet der neue

Katalog auf über 720 Seiten, der zwei

Jahre gültig ist. Die Artikelanzahl ist von

11.000 auf 18.000 gestiegen. Ein ab-

solutes Novum der Branche gibt es in

der Warengruppe Antriebstechnik und

dem allgemeinen Industriebedarf. Der

InTech Gruppe ist es gelungen mit dem

Hersteller Iwis und der gleichnamigen

Marke Iwis, sowie der Marke Elite, den

Bereich Antriebstechnik noch attraktiver

zu gestalten. Hier präsentiert die InTech

Gruppe einen weiteren Produktbereich:

Rollenketten, Förderketten, Kettenräder,

Kettenradscheiben sowie Kettenspanner.

Im allgemeinen Industriebedarf findet

Der Industriegusrüster ist erschienen

Seit Juni ist der neueste Fachkatalog der von Nordwest initierten Leistungsgemeinschaft InTech – Die Industrieausrüster erhältlich. In der

INTECHDie Industrieausrüster

Foto: Nordwest N

exklusiv die Marke Ganter für den Bereich Norm- und Bedienelemente.

Mit dem Erscheinen des neuen Ka-

der Endanwender

taloges fand im Juni eine Katalogverkaufsschulung in Dortmund statt. 50 Mitarbeiter der InTech Partner aus dem Innen- und Außendienst wurden nach einem kurzen Update aller Neuheiten durch den Nordwest-Fachbereich Technischer Handel, durch einen externen Referenten zu Vertriebsthemen wie: "Begeisternde und nutzenorientierte, individuelle Präsentation des Kataloges" oder "Grundlagen für den nachhaltigen Einsatz des Kataloges" geschult.

Erhältlich ist der neue Katalog ab sofort bei allen Partnern der InTech-Gruppe. Exemplare sind bestellbar unter www.intech-gruppe.de oder bei Yvonne Weyerstall y.weyerstall@nordwest.com.

EK home, 9. und 10. Sptember:

Shopkonzepte und Trendpräsentationen

Die aktuellen Trends 2016/2017 stellt die EK/servicegroup auf der EK HOME am 09. und 10. September 2016 vor. Rund 200 namhafte Aussteller, Top-Konditionen und spannende Shopkonzepte zeigt die Trend-Präsentation. "Die Handelspartner werden motiviert, losgelöst von Sortiments- und Ländergrenzen, ihren Blick zu erweitern. Alle Messebesucher erwartet wieder ein spannender Mix aus Sortimenten, Konzeptleistungen und neuen, innovativen Trends", betont Vorstandsmitglied Bernd Horenkamp.

Viel zu sehen gibt es in diesem Jahr auch in der neu umgebauten comfort Hall. Für die Besucher der Messe wird unter anderem das weiter entwickelte Shopkonzept electroplus 3.0 mit neuen Digital-Signage-Lösungen vorgestellt. Darüber hinaus werden Neuerungen bei "küchenplus" und "LICHT & CONCEPT" gezeigt. Was morgen auf den Teller kommt, kann in der "World of Living" genauer unter die Lupe genommen werden: Ernährungstrends und die passenden living-Sortimente erwarten den Verbraucher. Auch im Gartenbereich tut sich einiges – das Flächenkonzept "Lieblingsplatz Garten" nutzt den aktuellen Megatrend Outdoor Living.

Nordwest Handel AG:

Umzug nach Dortmund

Die Verbundgruppe zieht in die neue Firmenzentrale im Gewerbegebiet "Phoenix West" in Dortmund um. **Ab dem 19. September 2016** erreichen Sie die Nordwest Handel AG unter den folgenden Kontaktdaten:

Robert-Schuman-Str. 17, 44263 Dortmund, Tel.: +49 231 2222 – 3001, Fax.: +49 231 2222 – 3099. Die Tochtergesellschaften sind ebenfalls unter der genannten Adresse zu erreichen: Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandel GmbH, HAGRO Haustechnik Großhandels GmbH, TeamFaktor NW GmbH, e-direct Datenservice GmbH und Datenportal GmbH.

Je nach Branche unterschiedlich:

Urlaubsanspruch

Der Urlaubsanspruch unterscheidet sich oft je nach Beruf und Branche. Die meisten Urlaubstage haben Arbeitnehmer in der Industrie und im Großhandel. Die wenigsten Urlaubstage haben Friseure und Beschäftigte in Hotellerie und Gaststättengewerbe.

Laut einer Untersuchung hat die Mehrheit der Beschäftigten in Deutschland (58 Prozent) einen Urlaubsanspruch von 30 Tagen. Durchschnittlich besitzen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer rund 27 Urlaubstage. Mehr als 30 Urlaubstage im Jahr bleiben die Ausnahme und

werden von lediglich 3,4 Prozent der Befragten angegeben. Knapp 8 Prozent erhalten 24 Urlaubstage. Den gesetzlichen Mindestanspruch von 20 Arbeitstagen geben 1,6 Prozent an.

Auch der Arbeitsort spielt eine entscheidende Rolle. Den kürzesten Urlaub mit durchschnittlich 26,5 Tagen haben Personen in Regionen der PLZ 0 (neue Bundesländer) – den höchsten Urlaubsanspruch mit durchschnittlich 28 Tagen haben Beschäftigte in den Regionen mit der PLZ 7 (Baden-Württemberg).

Schon gesehen? www.**honi***Trade*.de



Starkes zweites Quartal:

Umsatzwachstum im Baumarkthandel

Im ersten Halbjahr 2016 hat der Baumarkthandel in Deutschland einen Gesamtbruttoumsatz von 9,45 Milliarden Euro erwirtschaftet und damit in den ersten sechs Monaten trotz schwieriger Witterungsbedingungen ein Umsatzwachstum von 1,5 Prozent im Vorjahresvergleich erzielt. Dabei sei das umsatzstarke zweite Quartal für die positive Branchenbilanz zur Jahresmitte verantwortlich, so der Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB). "Wir können mit dem Branchenergebnis zum Halbjahr zufrieden sein, trotz des facettenreichen Wetters ist der Branche eine Umsatzsteigerung geglückt", betont BHB-Hauptgeschäftsführer Dr. Peter Wüst. "Unsere Kunden sind bereit, in Heimwerkerprojekte in Haus und Garten zu investieren."

Flächenbereinigt konnte der Baumarkthandel ein Umsatzplus von 0,7 Prozent erzielen. Die Sortimentsentwicklungen im ersten Halbjahr verzeichneten die deutschen Bau- und Heimwerkermärkte mit Bauchemie/Baumaterial (881,7 Mio. Euro), Sanitär-/Heizungswaren (828,6 Mio. Euro), Gartenausstattungen (729,7 Mio. Euro), Anstrichmitteln/Malerzubehör (635,3 Mio. Euro) und Elektro (614,2 Mio. Euro) die höchsten absoluten Umsätze.

Für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2016 zeigt sich BHB-Hauptgeschäftsführer Wüst verhalten optimistisch. "Mit dem aktuellen Zwischenergebnis zur Jahresmitte ist der Grundstein dafür gelegt, trotz eines bislang witterungsbedingt durchwachsenen Sommers die Jahresziele zu erreichen." Zu Jahresbeginn hatte der Branchenverband für das laufende Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von 1,3 bis 1,5 Prozent prognostiziert.

Gesucht! - Beiträge von IHNEN

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen etwas zu feiern haben, sei es ein gewonnener Preis, ein Jubiläum, eine Hausmesse, eine Wiedereröffnung nach einem Umbau, ... oder wenn Sie sich an einem Stadtfest beteiligt haben oder oder oder, dann können Sie uns dies gerne mitteilen.

Wir freuen uns immer, wenn wir über unsere Mitgliedsunternehmen berichten können!

Ihre Texte (und Bilder) senden Sie bitte an die Geschäftsstelle des ZHH, Simone Hansen, E-Mail: simone.hansen@zhh.de.

Ausgezeichnete Steigtechnik





Innovative Steigtechnik kommt an: Von neuen Ideen, die dem Anwender einen echten Mehrwert bieten, profitieren Unternehmen im betrieblichen Alltag. Innovationen wie unsere Stufenleitern mit rutschhemmender Trittauflage clip-step R13 oder ergonomischer Griffzone ergo-pad sowie Sprossenleitern mit ,roll-bar'-Taverse sind Trendsetter im Bereich Ergonomie & rutschhemmende Trittflächen in der Steigtechnik.

clip-step R13: Zertifiziert für den Einsatz in R13-Arbeitsbereichen



Wir bieten Ihnen 15 Jahre Qualitätsgarantie auf unsere Produkte "Made in Germany".

Wir sind stolz auf die Auszeichnung mit dem Eisen CSR Award 2016. Fordern Sie umfassende Unterlagen sowie



unseren Nachhaltigkeitsbericht an.

Unser Partner ist der Fachhandel.



GÜNZBURGER STEIGTECHNIK GMBH Rudolf-Diesel-Straße 23 D-89312 Günzburg Phone + 49 (0) 82 21 / 36 16 - 01 Fax + 49 (0) 82 21 / 36 16 - 80 E-Mail info@steigtechnik.de www.steigtechnik.de

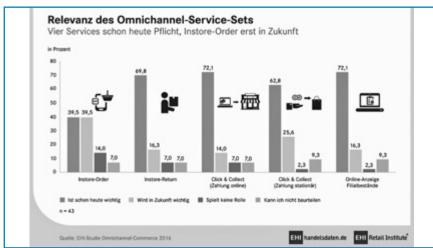




EHI-Studie "Omnichannel-Commerce 2016":

Kunden lieben es bequem

Mittlerweile bieten immer mehr Händler das nahtlose Einkaufen über verschiedene Kanäle an. Vor allem die Rückgabemöglichkeit von Online-Bestellungen im stationären Geschäft und Click & Collect tes Viertel zukünftige Relevanz. Online-Verfügbarkeitsanzeigen finden rund 72 Prozent der Verantwortlichen heute schon wichtig, rund 16 Prozent in Zukunft.



stehen für Omnichannel-Händler auf der Prioritätenliste ganz oben, so die aktuelle EHI Studie "Omnichannel-Commerce 2016". Weniger im Fokus liegt der Service, im Laden über eine Onlineshop-Bestellung die Ware nach Hause zu liefern. Den Instore-Return halten knapp 70 Prozent der befragten Omnichannel-Händler schon heute für wichtig, weitere rund 16 Prozent gehen davon aus, dass der Service zukünftig wichtig wird. Ein ähnliches Bild ergibt sich für Click & Collect mit Online-Zahlung, für rund 72 Prozent der Befragten ist dies bereits heute ein essentieller Dienst und für 14 Prozent in Zukunft. Etwas weniger Händler, rund 63 Prozent, finden Click & Collect mit Zahlung im stationären Geschäft heute wichtig. Hier erwartet allerdings ein guUneinig sind sich die Befragten bei der Bewertung von Instore-Bestellmöglichkeiten. Erst rund 40 Prozent halten diesen Service schon heute für wichtig, ebenso viele erwarten zukünftige Relevanz. Für 14 Prozent der Befragten spielt der Service allerdings gar keine Rolle.

Zusätzlich zeigt die Studie auf, wie die Kunden der Befragten mit den bestehenden Angeboten umgehen. So nutzt im Schnitt jeder sechste Kunde kanalübergreifende Angebote. Am beliebtesten ist der Service Click & Collect. Knapp 19 Prozent der Kunden nutzen diesen mit stationärer Zahlung und rund 17 Prozent mit Online-Zahlung. Instore-Order wird nur von gut 13 Prozent genutzt und liegt damit hinter den anderen Services.

Mobile Couponing:

Gutscheine auf dem Smartphone

Einzelhändler wissen schon seit vielen Jahren um die Vorteile von Gutscheinen. Mittlerweile setzen sich digitale Strategien in diesem Bereich durch. Mobile Couponing als digitale Verkaufsförderung wird in Deutschland auch immer interessanter. Der Kunde kann die digitalen Rabattmarken oder Gutscheine direkt auf dem Smartphone abrufen und direkt am POS einlösen. Die Art der Auslieferung kann dabei sehr unterschiedlich

sein. Besonders wirksam werden mobile Coupons aber in Verknüpfung mit standortbezogenen Diensten wie Bluetooth, Beacons, QR-Codes oder GPS. Um als Händler Mobile Couponing anbieten zu können, müssen aber zunächst die technischen Möglichkeiten und das vorhandene Kassensystem gecheckt werden.

Detaillierte Informationen gibt es unter www.valuephone.com.

Online-Plattform Manomano:

Expansion nach Deutschland

Die 2012 gegründete Onlineplattform Manomano kommt nun auch nach Deutschland. Sie hat sich auf Heimwerkerprodukte spezialisiert und vertreibt insgesamt über 700.000 Artikel von 400 ausgewählten Händlern. Innerhalb von drei Jahren hat sie einen Umsatz von 32 Millionen Euro erzielt. Durch die Expansion nach Deutschland will Manomano seinen Markt, der bislang Belgien, Spanien, Italien und Großbritannien umfasst, erweitern. Die deutsche Version der Plattform wird ab 1. Oktober 2016 zur Verfügung stehen. Bislang soll Manomano mit über 30 deutschen Händlern ein Partnerschaftsabkommen abgeschlossen haben, um so ein lokales Angebot zu gewährleisten.

Die nächste ZHH-Information erscheint im Oktober.

www.zhh.de:

Neues und Aktualisiertes

Auf unserer Internetseite www.zhh.de finden Sie im öffentlichen Bereich unter Aktuelles Informationen zur Online-Schlichtungsplattform. Unter www. bmk-verband.de finden Sie den Link zu den Bewerbern (samt Abstimmungsbogen) für den BMK-Innovationspreis. Im Mitgliederbereich unter Aktuelles finden Sie Informationen zur Branchenlage.

Ebenfalls finden Sie die **ZHH-Information** und die **Rundschreiben** im Mitgliederbereich unter Veröffentlichungen.

Der Zugang zum Mitgliederbereich ist durch ein Passwort geschützt. Für den ersten Zugang nutzen Sie bitte das allgemeine Passwort, das wir Ihnen mit der letzten Beitragsrechnung zugeschickt haben. Bei Fragen setzen Sie sich bitte mit der Geschäftsstelle in Verbindung: Tel.: 0211/470 5013, E-Mail: claudia.koch@zhh.de.

4. PVH Kongress findet wieder in Ihr Wunsch geht am 17. und 18.

und der Einsatz für ein gutes Gelingen bestens bekannt. Sie auch künftig mit meiner Teilnahme rechnen.

Marz 2017 in Erfüllung

Michoel Househopp, Vertriebsleiter, Pollmann & Sohn GmbH & Ich möchte auf diesen Weg nochmal meinen sehr Positiven Eindruck über diese kann diese sehr gelungen, sowie diese kann diese sehr positiven Eindruck über diese diese kann diese sehr positiven Eindruck über diese kann diese sehr gelungen, sowie diese kann d Ich möchle auf diesen Weg nochmal meinen sehr positiven Eindruck über diese die Aufwendungen werden aus meiner Sicht alles sehr gelungen die Aufwendungen werden aus meiner Erfahrung sind mir die Aufwendungen aus die Aufwendungen werden aus meiner Erfahrung sind mir die Aufwendungen der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen der Veranstaltung. Veranstaltung ausdrücken. Es war aus meiner Sicht alles sehr gelungen, sowie die Aufwendungen weiner Sicht können Aus eigener Erfahrung sind mir meiner Sicht können bestens bekannt. Aus meiner Sicht können Veranstaltung. Gelingen bestens bekannt. Aus meiner Sicht können und der Veranstaltung. Gelingen bestens bekannt. Aus meiner Sicht können veranstaltung. Gelingen bestens bekannt. Aus meiner Sicht können und der Veranstaltung. Gelingen bestens bekannt. Aus meiner Sicht können veranstaltung ausdrücken. Es war aus meiner Sicht alles sehr gelungen, sowie die Aufwendungen veranstaltung ausdrücken. Es war aus meiner Sicht alles sehr gelungen, sowie die Aufwendungen veranstaltung sind mir die Aufwendungen veranstaltung sind mir die Aufwendungen veranstaltung sind mir die Aufwendungen veranstaltung veranstaltung sind mir die Aufwendungen veranstaltung veranstaltun Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen bestens bekannt. Aus meiner Sicht können

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen bestens bekannt.

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen

Organisation der Veranstaltung. Aus eigener Erfahrung sind mir die Aufwendungen

Organisation der Einsatz für ein gutes Gelingen bestens

Organisation der Einsatz für ein grubes Gelingen bestens in die Aufwendungen

Organisation der Einsatz für ein grubes Gelingen bestens in die Aufwendungen bestens in die Jürgen Kreiner, Senior-Produktmanager Werkzeug, Conrad Electronic SE, Hirschau ...da mein Zug fuhr, konnte ich mich nicht bei Ihnen persönlich bedanken für die a u s g e z e i c h n e t e Veranstaltung und das ich bei der sehr guten Besichtigung der Ford-Werke noch mitfahren konnte. Dies möchte ich auf diesem Weg nachholen und Ihnen danken und ein Kompliment machen für die gesamte Veranstaltung, die bei allen Teilnehmern gut angekommen ist.

2017 Wollen Wir erneut

die Meßlatte überspringen

Vielen Dank für die herausragende Organisation und dem dannit

Vielen Dank für die herausragende Organisation und dem damig

Peter Leyendecker, Firma C.Th. Leyendecker-Heil GmbH, Trier

ouf Sanz hohem Niveau.

Co. KG. Kierspe

Unter dem Motto

"Alles online oder was? - Aus Kundensicht denken"

findet der 4. PVH-Kongress am 17. und 18. März 2017 in Köln statt.

Es gibt eine neue Marktstudie, die Wünsche und Anforderungen der Kunden an digitale Services und Entwicklungstendenzen aufzeigt, aber auch bisherige Erkenntnisse vertieft. Erstellt wurde diese wieder vom IfH in Köln und die Ergebnisse werden von Dr. Kai Hudetz vorgestellt. "Nutzen Sie die Gelegenheit, spannende und wichtige Informationen dieser Marktuntersuchung aus erster Hand zu bekommen", so ZHH-Hauptgeschäftsführer Thomas Dammann. Diverse Fachvorträge greifen vertriebliche Themen im Zeital-

ter der digitalen Veränderung auf, wie z.B. der Vortrag von Dr. Kerstin Friedrich "Spezialisieren oder sterben" Aber es gibt auch Anregungen für die strategische Ausrichtung des eigenen Unternehmens. Dazu gehören Praxisbeispiele, wie Konzepte unter diesen Veränderungen bereits erfolgreich umgesetzt wurden. Dr. Alexander

Christiani wird Ihnen zeigen "wie Sie mit der richtigen Geschichte schnell online und offline neue Kunden gewinnen

und begeistern".

Am Vorabend bietet das Get-Together im Kölner Brauhaus Sion ausreichend Gelegenheit zum Gespräch. Hier findet auch die Ehrung der Partner des PVH 2016 statt.

Nähere Informationen zum Programm und Ablauf folgen im Spätsommer!



Ausrichter des 4. PVH-Kongresses ist der ZHH mit Unterstützung des FDM, FWI und dem Fachverband Elektrowerkzeuge im ZVEI.











Jeder will sie haben

Die 1,0 mm-Rekordscheibe R SG-INOX wurde noch einmal verbessert und setzt wieder neue Maßstäbe beim Trennen von Edelstahl (INOX): Noch mehr schnelle und präzise Trennschnitte, höchste Schnittqualität, maximaler Komfort und eine über 30 % längere Standzeit.

Wenn auch Sie sie endlich haben wollen, sprechen Sie mit Ihrem PFERD-Berater.

www.pferd.com

Informationen zu unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen finden Sie auf unserer Webseite.