

ZHH - *Information*

BMK

VdM

AHB

FDE

AKB

FHG

AKW

multitec

GESCHÄFTSBERICHT 2016-2018

DER VERBAND UND SEINE ARBEIT



SPITZENLEISTUNG IN SERIE!



VERTRAU BLAU

Jetzt noch besser: Die neuen dünnen Trennscheiben von PFERD

- Optimiertes Produktprogramm
- Neues, selbstverständliches Design
- Leistungsupgrade, nochmals verbesserte Leistung

Erleben Sie die wahrscheinlich besten Trennscheiben der Welt.

Fragen Sie jetzt Ihren PFERD-Fachhändler oder Ihren PFERD-Berater nach den neuen dünnen Trennscheiben von PFERD.

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



www.pferd.com

GESCHÄFTSBERICHT 2016-2018

DER VERBAND UND SEINE ARBEIT

Impressum

Herausgeber:

Zentralverband Hartwarenhandel e.V., Eichendorffstr. 3,
40474 Düsseldorf, Tel.: 0211/47050-0, Fax: 0211/47050-29,
E-Mail: zhh@zhh.de, Internet: www.zhh.de

Redaktion:

Stephanie Kawan (-13)
verantwortlich für den Inhalt: Hauptgeschäftsführer Thomas Dammann

Mitarbeiter:

Thomas Dammann (-11), Achim Mecklenbeck (-65),
Michaela Strahl (-76), Marianne Struve, Niklas Schulte (-12),

Verlag und Vertrieb:

ZHH Dienstleistung GmbH, Eichendorffstr. 3, 40474 Düsseldorf,
Tel.: 0211/47050-74, Fax: -85, E-Mail: vertrieb@zhh-dl.de

Druck und Layout:

Gribsch & Rochol Druck GmbH, Gabelsbergerstr. 1, 59069 Hamm,
Tel.: 02385/931-160, Fax: 02385/931-169, E-Mail: info@grd.de,
Internet: www.grd.de

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

Stand: Februar 2019

INTERNATIONALE
EISENWARENMESSE
KÖLN



WWW.EISENWARENMESSE.DE



WORK HARD! ROCK HARD!

EISENWARENMESSE, KÖLN
1. – 4. MÄRZ 2020





Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

vor Ihnen liegt der Rechenschaftsbericht des Zentralverbandes Hartwarenhandel e.V. und seines Präsidiums für die Jahre 2016 - 2018.

Diese drei Jahre sind durch um sich greifende Unsicherheit gekennzeichnet. In der Welt, in Europa, in Deutschland sind sowohl im wirtschaftlichen als auch im gesellschaftlichen Umfeld bedeutende Veränderungen im Gange, deren Auswirkungen schwerlich abzuschätzen sind. Lange Bewährtes wird oft aus Eigennutz, teils begründet mit unwahren Sachverhalten, nicht nur in Frage gestellt, sondern aufgekündigt, ohne dass tragfähige Anschlusslösungen gefunden sind. Auslöser dieser Gemengelage sind in der Welt der US-Präsident mit seiner Twitter-Politik, ein weltweites Erstarken extremistischer Kräfte von rechts und links sowie extremer religiöser Strömungen, in Europa der Brexit und die dramatische Lage der EU, in Deutschland eine sich vertiefende Spaltung der Gesellschaft sowie ein Anstieg der Fremdenfeindlichkeit. Ein Teil der Spannungen ergibt sich aus der international nicht unumstrittenen Position Deutschlands als Land mit den höchsten Exportüberschüssen.

Trotz allem war die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland in den letzten drei Jahren positiv. Dies war ein Zeichen für Stabilität in instabilen Zeiten. Die Probleme, die u.a. durch sich abzeichnenden Fachkräftemangel, durch zunehmende Digitalisierung, durch bürokratische Hürden, wie die Datenschutzgrundverordnung, das Geoblocking-Verbot oder aktuell das Verpackungsgesetz, entstanden sind, konnten bisher bewältigt werden. Es ist aber zu erwarten, dass sich das wirtschaftliche Wachstum weiter abschwächt.

Für den stationären Handel wurde und bleibt die Digitalisierung und der weiterhin verstärkt wachsende

Onlinehandel eine große Herausforderung. Hier leistet der ZHH vielerlei Hilfestellungen, u.a. mit dem PVH-Kongress. Zum 4. PVH-Kongress im Jahre 2017 mit dem Thema „Alles online oder was? Aus Kundensicht denken“ kamen in Köln über 300 Teilnehmer aus Handel, Industrie und dem Dienstleistungssektor zusammen. Im März 2019 findet nun der 5. PVH-Kongress mit dem Thema „Online + mobil und trotzdem stationär + regional“ statt. Die Anmeldezahlen zeigen, dass das Thema weiterhin eine hohe Relevanz hat.

Unsere Tochtergesellschaften entwickelten sich in den letzten drei Jahren stabil bis positiv. Die Aus- und Weiterbildungsangebote des ZHH- Bildungswerkes wurden weiterhin durch die E/D/E-Stiftung mit Stipendien gefördert - 2018 wurde das 400. Stipendium vergeben. Vielen Dank für diese großartige Unterstützung.

Schlussendlich sage ich Dank all denen, die Teile ihrer ohnehin knapp bemessenen Zeit der Arbeit in den Gremien des Verbandes zur Verfügung gestellt haben. Ein solches ehrenamtliches Engagement ist nicht selbstverständlich! Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Geschäftsstelle sorgten durch ihr hohes Engagement dafür, dass die Interessen unserer Branche angemessen vertreten wurden - herzlichen Dank dafür!

Ihr

Dr. Paul Kellerwessel
– ZHH-Präsident –



12. BMK-Innovationspreis - Preisträger 2018/19
15. Januar 2019 in Köln (Foto: Christoph Kawan / ZHH-BMK)



Ehrung der Partner des PVH 2016 -
auf dem Branchenabend am 17. März 2017 in Köln
(Foto: Christoph Kawan / ZHH)



Branchenabend vor dem 4. PVH-Kongress 2017 in Köln
(Foto: Christoph Kawan / ZHH)



Tag des Azubi auf der Eisenwarenmesse 2016 in Köln
(Foto: KoelnMesse)



ZHH-Delegiertenversammlung am 17. März 2017 in Köln
(Foto: ZHH)



Rahmenprogramm zum PVH Kongress 2017:
Karnevalsmuseum in Köln (Foto: ZHH)



ZHH-Delegiertenversammlung am 3. März 2018 in Köln
(Foto: ZHH)



Branchenabend vor dem 4. PVH-Kongress 2017 in Köln
(Foto: Christoph Kawan / ZHH)



Eisen Award 2016 in Köln (Foto: KoelnMesse)



Ehrung der Partner des Fachhandels 2017 in Frankfurt am Main
(Foto: HZ)



Inhaltsverzeichnis

05	Vorwort
08	Wirtschaftliche Lage
11	Branchenthemen von A-Z
19	Aufbau des ZHH
20	ZHH Personalia
22	ZHH intern
25	PVH-Kongress
26	ZHH international
28	Veranstaltungen 2016 - 2018
29	Arbeitskreise im ZHH
30	Arbeitskreis Hartwarenhandel Berlin/ Brandenburg – AHB
32	Arbeitskreis Baubeschlag – AKB
36	Arbeitskreis Werkzeuge – AKW/ multitec – Bundesverband Produktionsverbindungshandel
42	Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel – BMK
46	Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels – FDE
50	Fachkreis Hausrat/GPK – FHG
54	Verband der Motoristen – VdM
59	ZHH-Gesellschaften
60	AGM-Zert GmbH
61	Akademie Bauen & Wohnen e.V.
62	ZHH-Bildungswerk gGmbH
63	ZHH Dienstleistung GmbH
64	Eisenwaren-Zeitung GmbH
66	Geschäftsverteilungsplan



Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland war im Berichtszeitraum 2016 - 2018 insgesamt sehr erfreulich – gemeinhin spricht man von einer Phase der Hochkonjunktur. In allen drei Jahren konnte das Bruttoinlandsprodukt gesteigert werden, am stärksten im Jahre 2017 mit einer Wachstumsrate von 2,2%. Im Jahre 2016 betrug das Wachstum 1,9% und im Jahre 2018 1,5%. Das Wirtschaftswachstum lag damit in allen drei Jahren deutlich über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre von 1,4%. Deutschland liegt damit in der Eurozone leicht über dem Durchschnitt. Hervorzuheben bleibt dabei aber der seit 2014 wachsende Finanzierungsüberschuss Deutschlands. Die Staatsverschuldung ist mit 64%, gemessen am Bruttoinlandsprodukt, auf dem niedrigsten Stand seit 2007.

Veränderung des Bruttoinlandsproduktes

Der deutsche Export stieg in den letzten drei Jahren auf konstantem Niveau. Deutschland zählt damit wei-

terhin zu den führenden Exportnationen. Gleichzeitig wuchsen in den letzten Jahren auch die privaten und staatlichen Konsumausgaben, welche die wichtigsten Wachstumstreiber darstellen. So stiegen die privaten Konsumausgaben im Berichtszeitraum zwischen 1,6 und 1,8% sowie die staatlichen zwischen 1,4 und 4,5%. Die Steigerung der privaten Konsumausgaben ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen: den kräftigen Anstieg der Löhne (2016: 3,8%, 2017: 4,3%, 2018: 4,6%), den Zuwachs des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte (2016: 3,0%, 2017: 3,4%, 2018: 3,3%) und die anhaltend positive Entwicklung am Arbeitsmarkt. In den letzten drei Jahren sank die Arbeitslosigkeit von 2,69 Mio. im Jahre 2016 auf 2,35 Mio. im Jahre 2018. Gleichzeitig eilt die absolute Anzahl an sozialversicherungspflichtigen Erwerbstätigen im Inland von Rekord zu Rekord und erreichte im abgelaufenen Jahr die Marke von 44,9 Mio. Erwerbstätigen. Indes stiegen die Verbraucherpreise um 0,4% im Jahre 2016, um 1,8% 2017 und um 1,9% 2018. Das höhere verfügbare Einkommen der privaten Haushalte führte auch dazu, dass seit dem Jahr 2012 die Sparquote konsequent steigt und 2018 erstmals seit 2009 wieder die Marke von 10% knacken konnte.

Der Einkommenszuwachs der privaten Haushalte führte zwangsläufig zu höheren Steuereinnahmen des Staates. Durch die sprudelnden Steuereinnahmen konnte der Staat auch seine Ausgaben für dringend notwendige Investitionen erhöhen. So stiegen die Staatsausgaben 2016 um 4,5%, 2017 um 1,5% und 2018 um 1,1%. Schon seit 2014 werden vom Bund Schulden abgebaut. In Anbetracht der steigenden staatlichen Einnahmen auf der einen und des Zustandes und der Auslastung der deutschen Infrastruktur sowie den immensen Herausforderungen der Digitalisierung auf der anderen Seite, wäre eine mutigere Investitionspolitik der Bundesregierung aber wünschenswert gewesen.

Für das Jahr 2019 wird mit einer weiteren Steigerung des Bruttoinlandsproduktes gerechnet. Die Prognose des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie geht von einem Wachstum von 1,0% aus. Die Konsumausgaben privater Haushalte sollen um 2,0% und die staatlichen Ausgaben um 2,5% steigen, die Arbeitslosenzahl auf 2,24 Mio. sinken und die Anzahl der Erwerbstätigen auf 45,3 Mio. steigen. Indes haben die Bundesbank und andere Wirtschaftsinstitute ihre Wachstumsprognosen zwischenzeitlich gesenkt. Mehrheitlich prognostiziert man ein Wachstum von 1,0%. Für Unsicherheiten sorgen der Handelskonflikt zwischen den USA und China, drohende Zölle der USA gegenüber der starken deutschen Exportwirt-

Veränderung des Bruttoinlandsproduktes 2016 – 2018 ggü. Vorjahr in Prozent (preisbereinigt)*			
	2016	2017	2018
Bruttoinlandsprodukt	+ 1,8	+ 2,2	+ 1,5
Konsumausgaben privater Haushalte	+ 1,7	+ 1,8	+ 1,0
Konsumausgaben des Staates	+ 4,5	+ 1,5	+ 1,1
Bruttoanlageinvestitionen, darunter - Ausrüstungen - Bauten	+ 3,5 + 2,2 + 3,8	+ 2,9 + 3,7 + 2,9	+ 3,0 + 4,5 + 3,0
Inlandsnachfrage	+ 1,9	+ 2,0	+ 1,8
Exporte	+ 2,3	+ 4,6	+ 2,4
Importe	+ 2,5	+ 4,8	+ 3,4
Erwerbstätige (Inland)	+ 1,2	+ 1,4	+ 1,3
Verbraucherpreisindex	+ 0,4	+ 1,8	+ 1,9
Erwerbstätige (Inland)	43,6 Mio.	44,3 Mio.	44,9 Mio.
Arbeitslose	2,69 Mio.	2,53 Mio.	2,35 Mio.
*) Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie Stand: August 2018 / Januar 2019			



schaft und die schwierige finanzielle - und politische - Situation im europäischen Wirtschaftsraum.

Entwicklung Hartwarenhandel

Der Hartwarenhandel besteht aus zwei Geschäftstypen, die in der Regel klar voneinander abzugrenzen sind: Einerseits aus dem Einzelhandel und andererseits aus dem Produktionsverbundhandel (PVH). Die Entwicklung dieser Geschäftsfelder verläuft häufig unterschiedlich, so dass sie getrennt betrachtet werden. Beide Geschäftstypen sind aber gleichermaßen von disruptiven strukturellen Veränderungen am Markt betroffen. Die Konkurrenz zu Discountern und Baumarktketten hält an. Besonders negativ wirken sich aber die Mengen und Umsätze aus, welche über Onlineplattformen und eine ruinöse Preispolitik im Internethandel den klassischen Handelsgeschäften entzogen werden. Dies sorgt für wachsenden Druck auf die Renditen und führt dazu, dass die Hochkonjunktur nicht im entsprechenden Maße in allen Bereichen des stationären Fachhandels ankommt.

Die Digitalisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist sicherlich eine der größten gegenwärtigen Herausforderungen, wengleich der Fachhandel durch seine hohe Dienstleistungs- und Beratungskompetenz weniger stark gebeutelt wird als andere stationäre Marktbegleiter.

Entwicklung im Hartwaren-Einzelhandel

Im Berichtszeitraum wuchs der Eisenwaren-, Motorgeräte- und Hausrathandel um durchschnittlich 1,1%. Bei einer leicht sinkenden Kundenfrequenz gelang es dem Facheinzelhandel erneut, den Kundenbon zu erhöhen. Immer öfter setzt der Facheinzelhandel dabei auf neue Warensortimente und spezielle Dienstleistungen, um sich gegen die rückläufigen Kundenfrequenzen zu stemmen.

2016 startete der Eisenwaren- und Hausrathandel hoffnungsvoll ins Jahr und konnte, trotz saisonaler Schwankungen, über das Jahr den positiven Geschäftsverlauf fortsetzen. Das Wachstum im Hausrat/GPK-Bereich fiel aber mit 1,1% geringer aus als noch im Vorjahr (2,2%). Der Eisenwarenhandel hingegen konnte sein Ergebnis vom Vorjahr weitestgehend bestätigen. Dabei profitierte der Eisenwaren- und Hausrathandel von der sehr guten Binnennachfrage, den guten Rahmenbedingungen und der gestiegenen Kaufkraft der Verbraucher. Das positive konjunkturelle Klima sorgte auch dafür, dass Themen wie Convenience und Markenprodukte bei den Verbrauchern hoch im Kurs standen und insbesondere eine kompetente fachliche Beratung und ein hoher Dienstleistungs- und Servicestandard gefragt waren. Besonders profitierten hiervon die Motoristen, die ein schönes Wachstum von 13,8% erzielen konnten.

Die weiterhin positiven gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sorgten auch **2017** dafür, dass der Eisenwaren- und Hausrateinzelhandel weitere Zuwächse erzielen konnte. Das Jahr begann insbesondere im ersten Halbjahr mit größeren Schwankungen und leichten Umsatzrückgängen, die erst in den Folgemonaten wieder ausgeglichen werden konnten. Dazu trug besonders im ersten Halbjahr auch die weiter sinkende Kundenfrequenz bei, die auf die zunehmende Internetnutzung zurückzuführen war. Insgesamt konnte im Jahre 2017 aber ein zufriedenstellendes Ergebnis erwirtschaftet werden, welches sogar leicht über dem Vorjahr lag.

Entsprechend ging der Facheinzelhandel mit Elan in das Jahr **2018**. Während das erste Halbjahr noch zufriedenstellend verlief, trübte sich die Stimmung in der zweiten Jahreshälfte aber merklich ein. Dies kann

Die nominale Umsatzentwicklung im Eisenwaren-, Motorgeräte- und Hausrathandel					
	2015	2016	2017	2018*	2019*
Hausrat-/ GPK-Fachhandel	+ 2,2%	+ 1,1%	+ 1,1%	- 1,5%	- 0,5%
Eisenwarenhandel / gesamt	+ 1,5%	+ 1,3%	+ 1,3%	+ 0,5%	+ 0,5%
Motorgeräthandel	+ 2,0%	+ 13,8%	+ 2,2%	- 5,5%	+ 4,0%
Einzelhandel / gesamt	+ 4,4%	+ 3,1%	+ 3,1%	+ 2,8%	+ 2,0%

Quelle: ZHH, GfK, Stat. Bundesamt
* Prognose



auf die Abkühlung der Konjunktur und den verhaltenen privaten Konsum zurückgeführt werden, bei weiterhin steigendem Druck durch andere Vertriebskanäle, insbesondere durch große Onlineplattformen. Im Garten- und Motorgerätebereich war die wirtschaftliche Entwicklung maßgeblich von der extremen Witterung geprägt. So führte der lange Winter zu einem späten Start der Saison und der extrem trockene und lange Sommer zu einer insgesamt sehr schwachen Nachfrage.

Zwar erwartet man für den Jahresstart **2019** eine leichte Konsumdelle. Dennoch deuten die derzeitigen Rahmenbedingungen und die konjunkturellen Prognosen auf eine weitestgehend gleichbleibende Entwicklung in diesen Bereichen hin, die ein positives Geschäftsjahr ermöglichen sollte. Allerdings muss der stationäre Fachhandel weiterhin enorme Energie aufwenden, um die eigenen Onlineaktivitäten zu verstärken und zu professionalisieren. Hierzu zählt eine gute Auffindbarkeit bei Onlinerecherchen potentieller Kunden, digitale Kundenkommunikation und ein nachhaltiges Onlinemarketing. Nur so kann der Fachhandel den Kunden dort abholen, wo er zunehmend Informationen einholt und teilweise seine Nachfrage stillt. Gerade das Geschäft mit einfachen und paketfähigen Produkten dürfte weiter rückläufig sein und muss durch kreative Dienstleistungs- und Serviceangebote ausgeglichen werden.

Produktionsverbindungshandel (PVH)

Die Unternehmen, die gewerbliche Bedarfsträger beliefern, unterliegen anderen Maßstäben. Eine wichtige Rolle spielt die wirtschaftliche Situation in den holz- und metallverarbeitenden Handwerks- und Industriebetrieben sowie in der Bauwirtschaft.

Im Berichtszeitraum war die Auslastung des Handwerks enorm hoch, was auf die steigende Investitionsbereitschaft der Kundengruppen und zahlreicher Ver-

arbeiter zurückgeführt werden kann. Die Verarbeiter sind in Teilen sogar an den Grenzen ihrer Produktionskapazitäten angelangt. Doch die gleichzeitig wachsende Konkurrenz durch Onlinehändler und – Plattformen sowie durch zunehmende Direktlieferungen der Industrie lassen den Produktionsverbindungshandel nicht im entsprechenden Maße an der Hochkonjunktur im Baugewerbe partizipieren. Die erhebliche Zunahme von osteuropäischen Importen und Montagetrupps wirkt sich zusätzlich negativ auf die Nachfrage beim deutschen PVH aus. Der allgegenwärtige Fachkräftemangel führt darüber hinaus dazu, dass die stetig steigenden Baugenehmigungen der letzten Jahre nicht im vollen Maße zeitnah umgesetzt werden können.

Während im Berichtszeitraum die Umsätze im Werkzeugfachhandel stetig stiegen (2016: +1,0%; 2017: +2,5%; 2018: +2,0%), musste der Baubeschlag-Fachhandel 2017 ein empfindliches Minus von 0,3% hinnehmen. 2018 erwirtschaftete der Baubeschlag-Fachhandel immerhin wieder ein Wachstum von 1,35%.

Der PVH geht mit gemischten Gefühlen in das Jahr **2019**. Die verarbeitenden Handwerks- und Industriebetriebe sind stark ausgelastet und die Auftragsbücher mit einem Vorlauf von rund zehn Wochen voll, die Hochkonjunktur im Baugewerbe sollte anhalten und die Anzahl an erteilten Baugenehmigungen ist weiterhin hoch. Doch es ist seit mindestens 2009 eine Stagnation der Beschäftigtenzahlen im deutschen Handwerk festzustellen, die Importe aus dem europäischen Ausland dürften noch weiter zunehmen und die diffuse weltpolitische Situation trägt zu einer nicht unerheblichen Verunsicherung bei.

In der Gesamtschau der derzeit bekannten Rahmenbedingungen prognostiziert der ZHH für den Werkzeug-Fachhandel ein Wachstum von 1,7% und für den Baubeschlagbereich von 2%.

Umsatzentwicklung PVH					
	2015	2016	2017	2018*	2019*
Werkzeug	+ 1,0%	+ 1,5%	+ 1,8%	+ 2,8%	+ 1,7%
Baubeschlag	+ 0,5%	+ 2,5%	- 0,3%	+ 1,4%	+ 2,0%
Großhandel / gesamt	- 0,9%	- 0,9%	+ 7,8%	+ 2,7%	+ 0,1%

Quelle: ZHH, Stat. Bundesamt
* Prognose



Im Folgenden finden Sie – in alphabetischer Reihenfolge – die wichtigsten Themen, die den Fachhandel im Berichtszeitraum betrafen und die der ZHH aufgegriffen und an den entsprechenden Stellen in Ihrem Sinne vertreten sowie Sie über die Veränderungen informiert hat.

Amazon Business

Amazon ist am 06.12.2016 mit seiner B2B-Plattform „amazon-business“ in Deutschland an den Start gegangen. Das Angebot richtet sich an Unternehmen und bietet speziell auf diese zugeschnittene Funktionen wie Kauf auf Rechnung, Netto-Preise, Freiversand innerhalb von 24 Stunden ab einem Einkaufswert von 29 Euro, Rechnungen mit ausgewiesener Mehrwertsteuer sowie Konten für mehrere Nutzer. Für das produzierende Gewerbe und das Handwerk bietet Amazon alleine mehr als 5 Mio. Produkte an, darunter Werkzeuge, Sicherheitsbrillen, Hörschutz, Klebstoffe sowie Schleif- und Befestigungsmittel. Bei Amazon ist man zuversichtlich, mit diesem Angebot auch in Deutschland punkten zu können. Auf dem 4. PVH Kongress am 18. März 2017 stellte Florian Böhme das Konzept vor. Dieses Konzept verschärft die Wettbewerbssituation zwischen Online- und Offlinehandel bzw. zwischen Amazon und den anderen Händlern. Amazon bemüht sich sehr, den Fachhandel und den PVH für sich zu gewinnen. Hier ist jedoch Vorsicht seitens des traditionellen Handels geboten.

Arbeitsverträge

Befristete Arbeitsverträge bedürfen der Schriftform, d.h. sie müssen von allen Parteien eigenhändig unterschrieben werden. Fehlt die Schriftform, wird aus einem befristeten Vertrag ein unbefristeter, so das Bundesarbeitsgericht (Az. AZR 933/13). Bei mehreren Exemplaren reichen wechselseitige Unterschriften. Zu beachten ist, dass rechtlich gesehen Arbeitsverträge, die eine Klausel mit Arbeitsende bei Erreichen des Rentenalters enthalten, befristete Verträge sind und deshalb in Schriftform vorliegen müssen.

Banknoten

Nachdem die Europäische Zentralbank zwischen 2013 und 2015 die 5er, 10er und 20er Banknoten ausgetauscht hatte, kam im April 2017 der neue 50er in Umlauf. 2019 sollen der 100er und 200er ausgetauscht werden. Die neuen Banknoten sind fälschungssicherer als die alten.



Bargeldauszahlung an der Ladenkasse

Da in Deutschland die Barzahlung für viele immer noch die präferierte Zahlungsmethode ist, ist es ein inter-

essanter Service, Kunden die Möglichkeit zu geben, bei einem Einkauf auch Geld mit der EC-Karte vom Konto abzubuchen. In Anbetracht der Tatsache, dass immer mehr Geldautomaten abgebaut werden und die Banken Filialen schließen, ist dies ein Service, der zu mehr Kundenbindung führen kann. Für Sie als Händler verringert sich der Bargeldbestand, den Sie zur Bank bringen müssen, was zum einen die Kosten senkt und zum anderen das Überfallrisiko verkleinert. Rewe bietet diese Möglichkeit schon seit 2003 an. Jetzt werden es immer mehr, und im Jahre 2018 sank der Mindesteinkaufswert bei den meisten Anbietern auf 10 Euro.

Wichtig: Kunden haben keinen Rechtsanspruch auf diesen Service, so dass Sie die Bargeldauszahlung verweigern können, sollten Sie zu wenig Bargeld haben.

Betriebliche Altersvorsorge

Bedingt durch die demographische Entwicklung wurde durch den Gesetzgeber die betriebliche Altersvorsorge durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz im Jahre 2017 vorangetrieben. Hier wird u.a. die Haftung der Arbeitgeber beschränkt, Geringverdiener werden besser gefördert. Die erworbenen Ansprüche sind unverfallbar. Das System wurde vereinfacht. Es gibt seitens der Arbeitgeber keine Verpflichtung, eine betriebliche Altersvorsorge anzubieten, aber schon seit 2002 haben Arbeitnehmer die Möglichkeit zur Entgeltumwandlung. Durch das Angebot einer Betriebsrente können Mitarbeiter an das Unternehmen gebunden werden, was in Zeiten des zunehmenden Fachkräftemangels ein wichtiges Argument ist.

BIC und IBAN

Seit dem 1. Februar 2016 sind Bankleitzahl und Kontonummer Geschichte. Sie wurden EU-weit durch BIC und IBAN ersetzt. Auch innerhalb Deutschlands darf seitdem nur noch die internationale Kontonummer für Überweisungen und Lastschriften benutzt werden. Für Unternehmen und Vereine galt das Europäische Zahlungsverfahren SEPA (Single Euro Payments Area) schon seit August 2014. Bis zum 1.2.2016 wurden nicht korrekt ausgefüllte Überweisungsträger von den Banken korrigiert, diese Schonfrist ist seitdem vorbei.





Cyberkriminalität

Kein Unternehmen kann mehr ohne Internet existieren. Wir sind alle abhängig geworden und die Kriminellen wissen dies. Verhindern lässt sich die Kriminalität nicht, aber erschweren. Sensibilisierung ist erforderlich. Schutzmaßnahmen müssen ergriffen werden. Die Folgen von Cyberkriminalität sind oft gravierender als die von analoger Kriminalität. Immer mehr Geräte verbinden sich mit dem Internet und können gehackt werden. Neben Virenschutzprogrammen und einer Firewall - auch auf mobilen Geräten - müssen alle Mitarbeiter geschult werden. Naivität im Umgang



Foto: fotolia

mit dem Internet kann sich niemand mehr leisten. Auch wenn es Kosten verursacht, müssen alle Programme aktuell gehalten werden. Inzwischen hat auch die Versicherungswirtschaft

das Thema entdeckt und bietet Versicherungen gegen solche Schäden an.

Viele Informationen zum Thema gibt es vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik: www.bsi.bund.de.



Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)

Im Mai 2016 wurde die Datenschutzgrundverordnung von der EU verabschiedet und trat 20 Tage nach der Veröffentlichung im Amtsblatt in Kraft. Wirksam wurde sie zum 25. Mai 2018. Wir haben auf die wichtigsten Anforderungen schon seit Juni 2016 hingewiesen: Recht auf Vergessenwerden, ausdrückliches Einverständnis zur Datenverarbeitung ist erforderlich, Recht auf Datenübertragung, Recht auf Information bei Datenschutzverletzungen, klare und verständliche Sprache, härtere Strafen bei Verstößen. Erst zu Beginn des Jahres 2018 erkannten viele die Brisanz der Änderungen und reagierten oftmals stark verunsichert. Die bürokratischen Belastungen stiegen erneut an. Ende des Jahres 2018 kam es zu ersten Bußgeldforderungen aufgrund von Verstößen gegen das Gesetz.

Unter www.zhh.de können Sie im Mitgliederbereich auf weitere Informationen (Merkblätter und Leitfäden) zugreifen.



Dialogplattform Einzelhandel

In den Jahren 2016 und 2017 fanden auf der 2015 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ins Leben gerufenen Dialogplattform Einzelhandel verschiedenste Veranstaltungen statt. In fünf Workshop-Reihen wurden die Umwälzungen im Handel beleuchtet und Lösungsansätze aufgezeichnet. Themen der Workshops waren z.B. Nahversorgung, Erhalt lebendiger Städte, Digitalisierung, Wettbewerb untereinander und mit dem Onlinehandel sowie Auswirkungen auf Arbeit und Berufe. Schon zu Beginn der Reihe 2016 haben wir deutlich darauf hingewiesen, dass der stationäre Handel und die mittelständischen Strukturen in Deutschland gefährdet sind, wenn nicht jetzt die Weichen für deren Erhalt gestellt werden. Wir haben an mehreren Workshops teilnehmen und im Sinne der Branche agieren können.

Weitere Infos unter www.dialogplattform-einzelhandel.de.



Einkaufsverhalten

Online-Handel und stationärer Handel wachsen immer weiter zusammen, denn das Einkaufsverhalten der Kunden fordert das. Kunden unterscheiden nicht mehr nach Vertriebsmöglichkeiten, sie interessiert nur die Kaufmöglichkeit. Kombinationen der Vertriebswege sind schon Standard geworden.

Dies bedeutet für den stationären Handel, dass er überall präsent sein muss. Cross-Channel, Multichannel oder Omnichannel lauten die Schlagwörter, die dieses Phänomen beschreiben.

Elektro- und Elektronik-Altgerätegesetz

Seit dem 24. Juli 2016 gibt es eine allgemeine Rücknahmepflicht für Altgeräte. Seitdem müssen kleine Elektrogeräte mit einer Kantenlänge bis zu 25 cm auch von Online-Händlern zurückgenommen werden - kostenlos und ohne Kassenbono. Damit greift nach einer Übergangsfrist auch für Internetanbieter mit einer Lagerfläche von mehr als 400 qm ein Gesetz, das für mehr Recycling sorgen soll. Bei Geräten mit mehr als 25 cm Kantenlänge gilt die Rücknahmepflicht nur, wenn gleichzeitig ein ähnliches Gerät gekauft wird. Für den stationären Einzelhandel gilt das Gesetz schon seit Herbst 2015. Seit dem 30.04.2017 muss einmal jährlich an die Registrierungsstelle EAR gemeldet werden, wie viele Altgeräte angenommen wurden. Im August 2018 wurde die **Elektroschrottrücknahmepflicht** auf alle Elektro- und Elektronikgeräten ausgeweitet, außer sie sind explizit ausgenommen. Alle Waren mit elektronischen Komponenten sind betroffen, also beispielsweise



auch Möbel mit elektrischen Elementen sowie Kleidung und Schuhe mit Sensoren oder LEDs.

Erbschaftssteuer

Die Bundesregierung musste spätestens bis zum 30. Juni 2016 ein neues Erbschafts- und Schenkungssteuergesetz vorlegen. Dies hatte das Bundesverfassungsgericht entschieden. Bund und Länder haben daher ihren Streit um die Reform der Erbschaftsteuer beilegen müssen und einigten sich auf einen Kompromissvorschlag zu den strittigen Kriterien der Unternehmensbewertung: Änderungen gibt es am vom Bundestag beschlossenen Vorwegabschlag (Steuerabschlag auf den Firmenwert) bei Familienunternehmen mit Kapitalbindung beziehungsweise Verfügungsbeschränkung. Neu ist hier, dass die Satzung Bestimmungen enthalten muss, die die Entnahme oder Ausschüttung auf höchstens 37,5% (Bundestags-Beschluss: 30%) des Gewinns beschränken. Der optionale Verschonungsabschlag von 100% (unter strengeren Voraussetzungen als bei 85%) soll nur noch gewährt werden, wenn das begünstigungsfähige Vermögen nicht zu mehr als 20% aus Verwaltungsvermögen besteht. Es wird ein Rechtsanspruch auf eine Stundung der Erbschaftsteuer auf begünstigtes Vermögen bis zu sieben Jahren eingeführt. Ab Betriebsvermögen von 26 Mio. Euro je Erbfall gibt es eine Bedürfnisprüfung oder alternativ ein Verschonungsabschlagsmodell. Kleinbetriebe mit bis zu fünf Mitarbeitern werden von der Nachweispflicht des Arbeitsplatzerhalts ausgenommen. Saisonarbeiter bleiben bei der Ermittlung der Beschäftigtenzahl unberücksichtigt.

Fachkräftemangel

Im Berichtszeitraum verschärfte sich sowohl der Azubi- als auch der Fachkräftemangel weiter. Dies lag zum einen an der demographischen Entwicklung - die geburtenstarken Jahrgänge fangen an in Rente zu gehen und die geburtenschwachen Jahrgänge streben in die Berufswelt - und zum anderen daran, dass immer weniger junge Leute eine Ausbildung anfangen; eine akademische Ausbildung wird oft vorgezogen. Die Ausbildungsmöglichkeiten von **Flüchtlingen** wurden durch das Integrationsgesetz 2017 verbessert. Wer Flüchtlinge ausbildet, kann sicher sein, dass diese die Ausbildung beenden können. Sie werden „geduldet“ und erhalten nach der Ausbildung ein zweijähriges Aufenthaltsrecht, wenn nach Ausbildungsende eine Weiterbeschäftigung erfolgt.

Geoblocking-Verordnung

Am 3. Dezember 2018 trat die Geoblocking-Verordnung in Kraft, die neue Arbeit für alle Händler mit einem Internetshop brachte. Für alle EU-Länder müs-

sen nun die gleichen Angebote erreichbar sein. Ein französischer Kunde muss bspw. die Möglichkeit haben, sich die deutsche Shopseite anzusehen und auf dieser auch zu bestellen. Wenn Händler in Deutschland Kreditkarten akzeptieren, müssen sie sie auch von EU-Bürgern akzeptieren. Händler können allerdings entscheiden, wer auf welche Weise beliefert und wohin geliefert wird. Der Versand ins Ausland ist nicht vorgeschrieben. Diese Angaben müssen allerdings klar kommuniziert werden und dürfen nicht diskriminierend sein. Es waren eine Reihe von Änderungen notwendig, sowohl inhaltlicher als auch technischer Natur.

Gewährleistung

Zum 01.01.2018 traten neue Regelungen bei der Gewährleistung in Kraft, die gravierende Auswirkungen auf das Werkvertragsrecht hatten. Bis 2018 konnten nur Endverbraucher im Reklamationsfall Ein- und Ausbaurkosten ersetzt bekommen, jetzt gilt dies für alle Kunden, also auch im B2B. Verkäufer haben kein Wahlrecht, ob sie jemanden beauftragen, es selbst machen oder den Ersatz bezahlen. Die Regressmöglichkeiten wurden allerdings erweitert, so dass der Rückgriff innerhalb der Lieferkette bei rechtzeitiger Rüge leichter ist. Letztlich trägt der Handel ein deutlich höheres finanzielles Risiko, da Käufer nicht in Vorleistung treten müssen.

Es gibt die Möglichkeit, sich durch eine Haftpflichtversicherung abzusichern. Die Multi-PVH-Police unseres Rahmenabkommenpartners Hemmer & Felder umfasst auch diese Risiken.

Auf unserer Internetseite www.zhh.de finden Sie im Mitgliederbereich weitere Informationen.



GoBD

Die Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen (GoBD) gelten seit 2015. 2017 liefen Übergangsregelungen ab und die GoBD wurden um die Kassenführung in elektronischer Form sowie um Maßgaben zum Datenzugriff ergänzt.

Haftung auf Internetplattformen

Der Bundesgerichtshof hat 2016 entschieden, dass Sie als Händler auch für Änderungen der Produktbeschreibungen von Dritten haften. Das Geschäftsmodell von Amazon sieht es vor, dass Produktbeschreibungen änderbar sind, so dass derjenige, der das erste Angebot auf dem Marketplace veröffentlicht, Gefahr läuft, haftbar zu werden.



Insolvenzrecht-Reform

2018 wurde das Insolvenzrecht reformiert. Die Rechte von Gläubigern und Arbeitnehmern wurden gestärkt. Nach altem Recht konnte ein Insolvenzverwalter Zahlungen eines Unternehmens zehn Jahre rückwirkend rückgängig machen. Diese Frist wurde auf vier Jahre verkürzt. Privilegien für Finanzämter und andere öffentlich-rechtliche Gläubiger wurden nicht umgesetzt.

Inventurdifferenzen

Im Einzelhandel bleiben die Inventurdifferenzen im Berichtszeitraum mit mehr als vier Milliarden Euro unverändert hoch. Auf Ladendiebstähle durch Kunden sind 2018 rund 2,28 Mrd. Euro zurückzuführen. Den eigenen Mitarbeitern werden rund 850 Mio. Euro angelastet und Lieferanten sowie Servicekräften werden etwas mehr als 300 Mio. Euro an Warenverlusten im Jahr zugerechnet. Die restlichen 800 Mio. Euro entfallen auf organisatorische Mängel. Die Investitionen in Sicherungssysteme betragen weiterhin mehr als eine Milliarde Euro. Anlass zur Sorge bereitet weiterhin, dass der einfache Ladendiebstahl eher stagniert, während schwere Ladendiebstähle (z.B. von gesicherter Ware oder durch Bandenkriminalität) dramatisch zugenommen haben.

Kassen-Nachschau

Zum 1. Januar 2018 wurde durch das „Gesetz zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen“ vom 22. Dezember 2016 die Möglichkeit der Durchführung einer Kassen-Nachschau durch die Finanzämter eingeführt. Hierbei handelt es sich um eine neue Prüfung, die es erlaubt, zeitnah steuererhebliche Sachverhalte, u. a. im Zusammenhang mit der ordnungsgemäßen Erfassung von Geschäftsvorfällen, insbesondere Kassenaufzeichnungen, zu prüfen. Betroffen sind u.a. alle Arten von Kassensystemen, auch offene Ladenkassen.

Die Kassen-Nachschau wird nicht angekündigt, sie findet in der Regel während der üblichen Geschäfts- und Arbeitszeiten statt. Es handelt sich nicht um eine Durchsuchung. Sollten Unregelmäßigkeiten festgestellt werden, kann aus der Kassen-Nachschau eine Außenprüfung werden.

Kaufmann im E-Commerce

Seit dem 1. August 2018 kann in diesem neuen zukunftsfähigen und attraktiven Beruf ausgebildet werden. Handelsunternehmen erhalten so eine weitere Option, ihren durch E-Commerce und Multichannel-Handel wachsenden Fachkräftebedarf zu decken.

Wer dauerhaft Erfolg haben will, muss online und offline präsent sein, also zum Multichannel-Händler werden. Der Handelsverband Deutschland (HDE) hat aus diesen Gründen bereits im Mai 2015 ein Konzept für den neuen kaufmännischen Ausbildungsberuf „Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce“ vorgelegt und die Ausbildungsinhalte mit Sachverständigen aus den Unternehmen zusammen erarbeitet. Ausbilden können alle Betriebe, die Onlinekanäle für den Vertrieb ihrer Waren und Dienstleistungen nutzen. Mit 1.400 Auszubildenden startete diese neue Ausbildung 2018 sehr erfolgreich.

Laden ohne Kassen

In Innsbruck hat Media-Markt-Saturn im Frühjahr 2018 einen Laden ohne Kassen eröffnet. Dies war ein sog. Pop-up-Store, der einen Testlauf darstellte, ob kassenlose Läden funktionieren. Man muss sich eine App herunterladen, den Barcode des gewünschten Artikels scannen, mobil bezahlen (Paypal, Kreditkarte oder Bankeinzug) und dann kann man den Laden mit der Ware verlassen. Der Test war erfolgreich: Ende 2018 wurde in Hamburg bei Saturn das Bezahlungssystem Smartpay freigeschaltet und ergänzt die traditionellen Kassen.

Lithium-Ionen-Batterien

Lithium-Ionen-Batterien sind im internationalen Transportrecht als „Gefahrgut“ eingestuft. Damit gelten für sie die vielfältigen Vorschriften für Gefahrgut-Beförderung. Die sichere Beförderung gefährlicher Güter liegt im Interesse der verladenden Wirtschaft und der beauftragten Transportunternehmen sowie aller weiteren Beteiligten innerhalb der Transportkette von Lithium-Ionen-Batterien.

Zum 01. Januar 2017 haben sich die Gefahrguttransportvorschriften Straße (ADR) geändert, die für den Transport von Lithiumbatterien einige wichtige Änderungen bringen. Bis zum 30.06.2017 galt eine allgemeine 6-monatige Übergangsfrist (beim Gefahrgutzettel Nr. 9 sind es 2 Jahre Übergangsfrist), bis zu der die aktuellen Vorschriften des ADR 2015 uneingeschränkt weiter verwendet werden dürfen. Die Kennzeichnungspflicht gilt für alle Lithium-Ionen-Batterien.

Zu den wesentlichen Änderungen in diesem Bereich zählen:

- Ein neuer Gefahrzettel Nr. 9A für Lithiumbatterien wird eingeführt, hier gibt es jedoch eine zweijährige Übergangsfrist.





- Ein Kennzeichen für „kleine“ Lithiumbatterien nach Sondervorschrift 188 wird erstmals eingeführt, es gibt jedoch eine zweijährige Übergangsfrist.
- Die schriftlichen Weisungen wurden modifiziert, der neue Gefahrzettel Nr. 9A wird hinzugefügt.
- Die Regelungen für den Transport von Lithiumbatterien ohne UN 38.3-Test (Prototypen und Kleinserien) wurden überarbeitet (Sondervorschrift 310).

Bei jedem gewerblichen Versand von Lithium-Ionen-Batterien müssen die Vorgaben der Transportrichtlinien vom Versender in eigener Verantwortung eingehalten werden. Die Einstufung darüber, welche Gefahrgutregelungen für den Transport von Lithium-Ionen-Batterien berücksichtigt werden müssen, erfolgt über deren Energiegehalt. Für Batterien mit einer Energie bis zu 100 Wh gelten aufgrund einer Ausnahmeregelung des Gefahrgutrechts vereinfachte Anforderungen. Lithium-Ionen-Batterien mit einer Energie von mehr als 100 Wh sind dagegen immer als Gefahrgut der Klasse 9 zu behandeln.

Auf unserer Internetseite finden Sie im Mitgliederbereich ein entsprechendes Merkblatt zur ersten Orientierung zu den Vorschriften für die Beförderung der Lithium-Ionen-Batterien für Elektrowerkzeuge und elektrische Gartengeräte sowie Informationen zu unserem Rahmenabkommenspartner Lithium-Batterie-Service.



Problematisch ist auch die Lagerung dieser Batterien, sie muss unter besonderen Bedingungen erfolgen, damit die Gefahren minimiert werden.

Logistik

Der wachsende Onlinehandel und hohe Kundenerwartungen an Schnelligkeit und Pünktlichkeit der Lieferung stellen Händler und Logistikdienstleister vor neue Herausforderungen. Immer mehr Pakete verlassen die Versandhäuser und sollen nach der Bestellung möglichst problemlos beim Kunden ankommen. Services wie die Zeitfensterbelieferung führen dazu, dass mehr Fahrten erforderlich sind, und es zu Ballungen der Paketströme in attraktiven Zeitfenstern, beispielsweise zwischen 16 und 18 Uhr oder an Samstagen, kommt. Eine erfolgreiche Haustürzustellung wird immer schwieriger und könnte sich bald zur Premium-Leistung entwickeln. Alternative Zustellorte sind beispielsweise Packstationen oder Paketshops. Diese können Fahrten der Logistikdienstleister effizienter gestalten und eine termingenaue Lieferung begünstigen.



Foto: ZHH

Egal, wo das Paket letztendlich landet – Konsumenten wollen stets über den aktuellen Stand ihrer Bestellung informiert werden. Insgesamt haben verschiedenste Informationen rund um die Lieferung aus Konsumentensicht eine hohe Relevanz. Transparenz und Information bei der Zustellung sind also das A und O.

Lokale Marktplätze

E-Bay startete Ende 2015 einen lokalen Marktplatz, um stationäre Händler in Mönchengladbach in einem Pilotprojekt ins Internet zu bringen. Es gab tatsächlich nennenswerte Umsätze über diese Angebote, so dass das Projekt Zulauf erhielt und auch verlängert bzw. ausgebaut wurde. Außerdem sind zahlreiche lokale Marktplätze in verschiedenen Städten entstanden, die den stationären Handel unterstützen wollen. Beispiele sind Lokaso, atalanda.com oder Online City Wuppertal.

Mautpflicht auch auf Bundesstraßen

Zum 1. Juli 2018 wurden zusätzlich zu den Autobahnen auch alle Bundesstraßen für Fahrzeuge und Fahrzeugkombinationen ab 7,5 t zulässigem Gesamtgewicht mautpflichtig. Dies bedeutete, dass rund 140.000 zusätzliche LKW ab 7,5 t aus ca. 30.000 Unternehmen mautpflichtig wurden. Bislang konnte die Mautpflicht umgangen werden, indem nur mautfreie Straßen genutzt wurden. Dies geht nun kaum noch. Auf den Bundesstraßen werden keine Kontrollbrücken wie auf den Autobahnen errichtet, sondern blaue, fast vier Meter hohe Kontrollsäulen.



Foto: Toll Collect

Mehr Informationen unter www.toll-collect.de.





Mindestlohn

Der seit dem 01.01.2015 geltende gesetzliche Mindestlohn von 8,50 Euro/Stunde wurde zum 01.01.2017 auf 8,84 Euro brutto pro Stunde angehoben. Zum 01.01.2019 stieg der Mindestlohn auf 9,19 Euro/Stunde.

Eine Studie des Deutschen Institutes für Wirtschaftsforschung hat 2018 gezeigt, dass seit Einführung des Mindestlohnes das Lohnniveau in vielen Fällen konstant geblieben ist. Dies erklärt sich dadurch, dass Mini-Jobber nicht mehr als 450 Euro/Monat verdienen dürfen und daher ihre Stunden reduzieren müssen, um nicht sozialversicherungspflichtig zu werden. Manche Arbeitgeber wollen oder müssen die Lohnkosten stabil halten und haben die Stunden gekürzt (mit unbezahlten Überstunden), und manche Mitarbeiter wollen für das gleiche Geld weniger arbeiten und haben ihre Stunden reduziert.

Mobiles Internet

Immer und überall ins Internet. Dieser Trend hat sich im Berichtszeitraum zur Normalität entwickelt: Wer in der Stadt unterwegs ist, nutzt das mobile Internet häufig, um regionale Informationen abzufragen oder um über die sozialen Netzwerke alle an seinem Leben teilhaben zu lassen. Das mobile Internet beeinflusst auch das Konsumverhalten, denn Online-Bestellungen werden längst nicht mehr nur vom heimischen PC aus getätigt. Die Abschaffung der Störerhaftung Ende 2017 ermöglicht es, den Kunden kostenfreies WLAN in den Geschäften oder Innenstädten anzubieten. Ein Service, der in anderen Ländern schon länger Standard ist.

NFC - kontaktlos bezahlen

Das kontaktlos Bezahlen, das sich Ende 2015 noch in der Testphase befand, hat sich quasi durchgesetzt. Seit 2016 werden alle neuen Karten (Debit und Kredit) mit der NFC-Funktion ausgeliefert, auch die meisten Smartphones verfügen über diese Funktion. Die Kartenlesegeräte der meisten Händler sind zum Ende des Berichtszeitraumes NFC-fähig.

Das Bezahlen mit Karte ist bis zu 25 Euro ohne PIN-Eingabe möglich, dies erlaubt das schnelle Bezahlen kleiner Beträge.

Online-Streit-Beilegung

Am 9. Januar 2016 trat die Verordnung über die Online-Streitbeilegung Verbraucherrechterichtlinie Streitigkeiten (EU-Verordnung 524/2013) in Kraft. Dies bedeutete neue Informationspflichten für Online-Händler. Von der EU-Kommission wurde eine Plattform eingerichtet, die seit dem 15. Februar 2016 live geschal-

tet ist, um Streitigkeiten zwischen Händlern und Kunden beizulegen. Online-Händler müssen auf diese Plattform auf ihren Webseiten und ggf. auch in E-Mails hinweisen und verlinken:

<http://EC.europa.eu/consumers/odr/>



Auf dieser Internetseite sind ausführliche Informationen über die einzelnen Schritte des Verfahrens zu finden. Beide Seiten können die Schlichtungsstelle anrufen: Kunden, die sich über Händler beschweren wollen und Händler, die Probleme mit Kunden haben. Sie ist sowohl grenzüberschreitend, als auch innerdeutsch Ansprechpartner. Das Schlichtungsverfahren ist für Händler nicht verpflichtend. Seit dem 1. Februar 2017 muss jeder (Online-)Händler aufgrund des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes auf die Schlichtungsmöglichkeit in Textform hinweisen. Versäumen Sie diesen Hinweis, drohen Abmahnungen.

Weitere Informationen sowie Muster finden Sie auf unserer Internetseite www.zhh.de im Mitgliederbereich.



Payment Service Directive 2

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) hat zum 13. Januar 2018 die Mindestanforderungen an die Sicherheit von Internetzahlungen deutlich verschärft. Die Bestätigung der Identität nur durch ein Passwort wurde durch eine zweite Authentifizierung ergänzt. Bezahlt werden kann per Passwort, PIN, Chip-TAN-Gerät, Netzhaut- oder Fingerscan. Es kann von den Kunden eine Liste vertrauenswürdiger Händler erstellt werden, damit nicht jedes Mal die vollständige Identifikation erfolgen muss. Auch muss jeder Händler mindestens eine gängige Zahlungsart ohne Zusatzkosten anbieten.

Plastiktüten

Eine EU-Richtlinie, die seit 2016 diskutiert wird, schreibt vor, dass ab 2025 jährlich nur noch 40 Plastiktüten je Kopf anfallen dürfen. In Deutschland lag der Verbrauch bei 71 Tüten pro Jahr. Der HDE hatte zum 01.07.2016 einen freiwilligen Verzicht auf kostenfreie Plastiktüten angeregt, bevor gesetzliche Regelungen geschaffen würden. Im Berichtszeitraum ließ sich feststellen, dass immer mehr Händler Papiertüten statt Plastiktüten anbieten. Auch für Obst- und Gemüse wird zunehmend auf die Einmalplastiktüten verzichtet, indem waschbare Beutel zum einmaligen Kauf angeboten werden.

Mehr Informationen unter www.kunststofftragetaschen.info.





Registrierkassen

Bis Ende 2016 galt die Übergangsregelung für ältere Kassensmodelle, seit 2017 müssen die Daten der Bezahlvorgänge einzeln gespeichert, jederzeit verfügbar, unverzüglich lesbar und maschinell auswertbar sein. Dies gilt auch für Handkassen. Ein- und Ausgaben müssen dokumentiert werden.



Ab Januar 2018 können Finanzbeamte ohne vorherige Ankündigung die sog. Kassen-Nachschau (sh. S. 14) durchführen, d. h. die Buchungen überprüfen. Ab 2020 müssen die Kassen über eine zertifizierte Sicherheitseinrichtung verfügen, Belege müssen an die Kunden gegeben werden, und das System muss dem Finanzamt gemeldet werden, Ende 2022 läuft die Übergangsfrist für Kassen, die nach dem 25.11.2010 gekauft wurden, aus.

Zum Thema unbare Zahlungen im Kassenbuch gab es eine Erläuterung des BMF: Es handele sich zwar um einen formalen Mangel, unbare Zahlungen im Kassenbuch zu erfassen und dabei als unbar zu kennzeichnen oder später umzubuchen, aber dies sei kein Grund, die gesamte Buchführung zu verwerfen.

Roaming-Gebühren

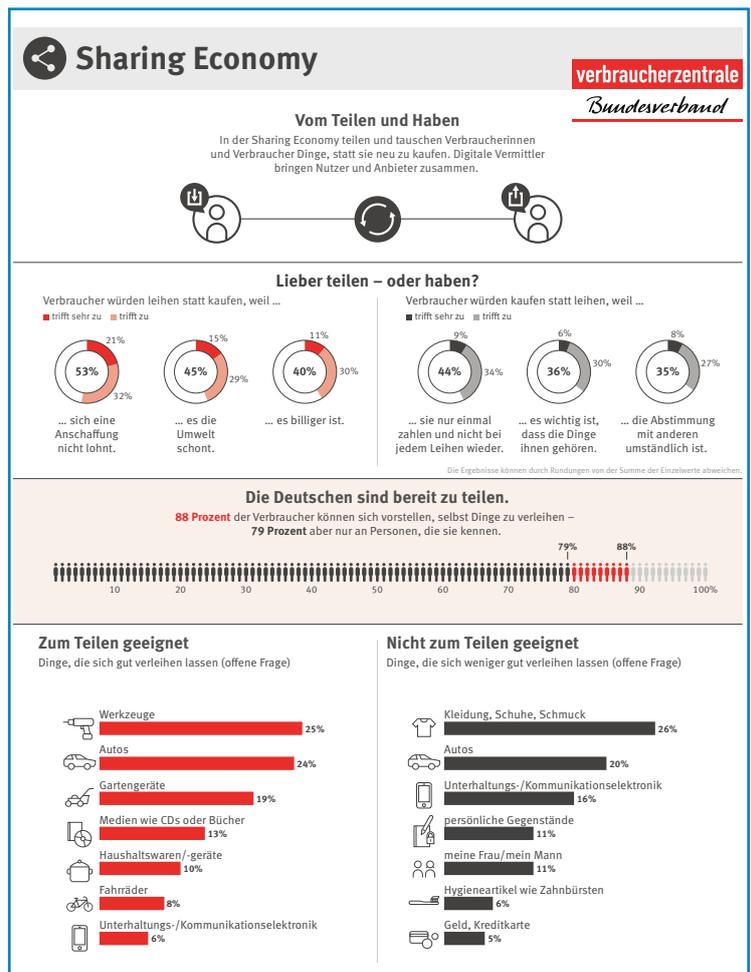
Seit Mitte 2017 müssen Geschäftsreisende und Urlauber im EU-Ausland in der Regel keine Extragebühren mehr für Telefonate, SMS und Internet bezahlen. Die Konditionen des deutschen Vertrages gelten seitdem EU-weit. Es ist aber nicht möglich, dauerhaft mit einer ausländischen preisgünstigen Mobilfunkkarte im Inland zu telefonieren bzw. zu surfen. Für den rein nationalen Gebrauch wurden Verträge angeboten, die deutlich günstiger waren.

Schaufensterpreise

Ende 2016 entschied der Bundesgerichtshof, dass in Schaufenstern auf die Angabe von Preisen verzichtet werden kann (Az. I ZR 29/15). Dies bedeutet, dass die Gestaltungsräume für den Handel größer werden, da eine aufwändige Verpflichtung weggefallen ist. Kunden erhalten dann die Information über den Preis erst, wenn sie im Laden sind. Hier ist abzuwägen, ob dies eher positiv oder eher abschreckend wirkt.

Sharing Economy

Leihen statt kaufen bekommt durch die digitalen Netzwerke einen neuen Stellenwert. Über das Internet können schnell und unkompliziert, Güter geliehen werden, die man nur selten braucht und die verhältnismäßig teuer oder auch sperrig sind. Privatleute leihen einander Dinge, Händler leihen Privatleuten Geräte - ein Trend, der sich zunehmend ausbreitet. Gerade auch im Hinblick auf ein nachhaltiges Leben hat der Gedanke des Leihens statt Besitzens bei den Jüngeren einen wachsenden Stellenwert.



Problematisch ist die Gesetzeslage, der Datenschutz, die Versicherungslage - solange alles gut läuft, fragt kaum einer danach.

Für den Fachhandel ist es aber eine interessante Möglichkeit, zusätzliche Angebote zu machen. Warum soll eine Säge oder ein Vertikutierer nicht ausgeliehen anstatt verkauft werden?

Smart Home

Smart Home war im Berichtszeitraum immer wieder Thema. Es musste allerdings festgestellt werden, dass

sich an den grundsätzlichen Problemstellungen nicht viel verändert hat. Fehlende Standards machen den Nutzern und Händlern das Leben schwer. Es sind umfassende Beratungen und Informationen erforderlich. Eine Domäne des Fachhandels. Die Möglichkeiten der Vernetzung sind riesig, aber es ist mehr als fraglich, ob sie immer sinnvoll sind. Dieser Zwiespalt muss immer anhand der individuellen Situation gelöst werden. Zu Beginn des Berichtszeitraumes war der Marktanteil noch recht klein (rd. 453 Mio. Umsatz 2015), Prognosen sagten aber bis 2020 eine Steigerung auf 2,4 Mrd. Euro (+443%) voraus. Mit Stand Ende 2018 lässt sich daran zweifeln, da die Skepsis der Verbraucher noch immer groß ist, und im Bausektor die Kosten der Neubauten auch ohne smarte Technik massiv gestiegen sind. Noch ist der Smart Home Markt ein Nischenmarkt, was dadurch begründet ist, dass ein Standard fehlt, dass der Markt sehr unübersichtlich und auch die Infrastruktur noch nicht flächendeckend vorhanden ist. Auch die Lebensdauer der Anlagen ist zu intransparent. Stiftung Warentest stellte 2017 fest, dass nur ein Anbieter die Nutzung für mindestens zehn Jahren zusichere.

Text und Schriftform

Seit Oktober 2016 ist nur noch für Verträge, die eine notarielle Beurkundung verlangen (z.B. Grundstückskaufverträge), die eigenhändige Unterschrift erforderlich. In allen anderen Verträgen darf nur die Textform verlangt werden, d.h. es ist keine eigenhändige Unterschrift nötig, wenn der Vertrag die Partner nennt und auf einem dauerhaften Datenträger (z.B. Papier, E-Mail, SMS, Fax) abgegeben ist.

Verpackungsgesetz

Zum 1. Januar 2019 löste das Verpackungsgesetz die bis dahin geltende Verpackungsverordnung ab. Aus diesem Grund informierten wir im Laufe des Jahres 2018 über anstehende Veränderungen. Die bürokratischen Vorgaben und Kontrollen steigen weiter an, was auch durch die neue Behörde zur Registrierung, die ZSVR (Zentrale Stelle Verpackungsregister), verdeutlicht wird. Betroffen sind Hersteller, die Verpackungen erstmals auf den Markt bringen, und Vertreiber, die Verpackungen in Verkehr bringen. Es gibt eine Rücknahmepflicht und eine Registrierungspflicht.

Wir bieten durch unseren Rahmenabkommenspartner Landbell die Möglichkeit, diesen Verpflichtungen leichter nachkommen zu können. Mehr Informationen unter www.zhh.de im Mitgliederbereich.



Warenhäuser

Alteingesessene Warenhäuser haben seit vielen Jahren massive Probleme, und es scheint, dass das Warenhaus-Konzept in der jetzigen Form überholt ist. Kaufring, Horten und Hertie gibt es schon lange nicht mehr und Kaufhof und Karstadt haben nach langem Ringen Ende 2018 fusioniert. Es ist die Rede von starken personellen Einschnitten, um den neuen Konzernen wettbewerbsfähig zu halten. Von Schließungen war bislang noch nicht die Rede. Dies ist zunächst positiv für den Handel in der City, bedeutet die Standortaufgabe einer so großen Immobilie, die schwer weitervermietet werden kann, doch immer eine weitere Verödung der Innenstädte.

Weiterbildung im digitalen Zeitalter

In den vergangenen Jahren hat sich der Einzelhandel deutlich verändert. Auch wenn die Tätigkeiten Beraten, Kassieren, Wareneinkauf, Lagerung und Organisation geblieben sind, so haben sich die Arbeitsumstände und -abläufe stark gewandelt. Diese Veränderungen bedeuten, dass die Mitarbeiter (und die Cheftage) sich stetig weiterbilden müssen, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden. Themenfelder sind Multi-Channel-Prozesse, onlineaffine Kunden und der digitale PoS. Um qualifiziert weiterbilden zu können, müssen die Rahmenbedingungen verbessert werden. Unterschiedliche Institutionen (Bildungseinrichtungen, IHK, Handels- oder Interessenverbände) müssen zusammenarbeiten, um ein breit gefächertes Angebot zu machen. Die Angebote müssen in die Lebenswelten der Mitarbeiter passen, damit sie akzeptiert werden. Im Berichtszeitraum verschärfte sich die Notwendigkeit, sich als stationärer Handel den digitalen Gegebenheiten anzupassen. Passgenaue Weiterbildungsangebote helfen, Mitarbeiter im Unternehmen zu halten.

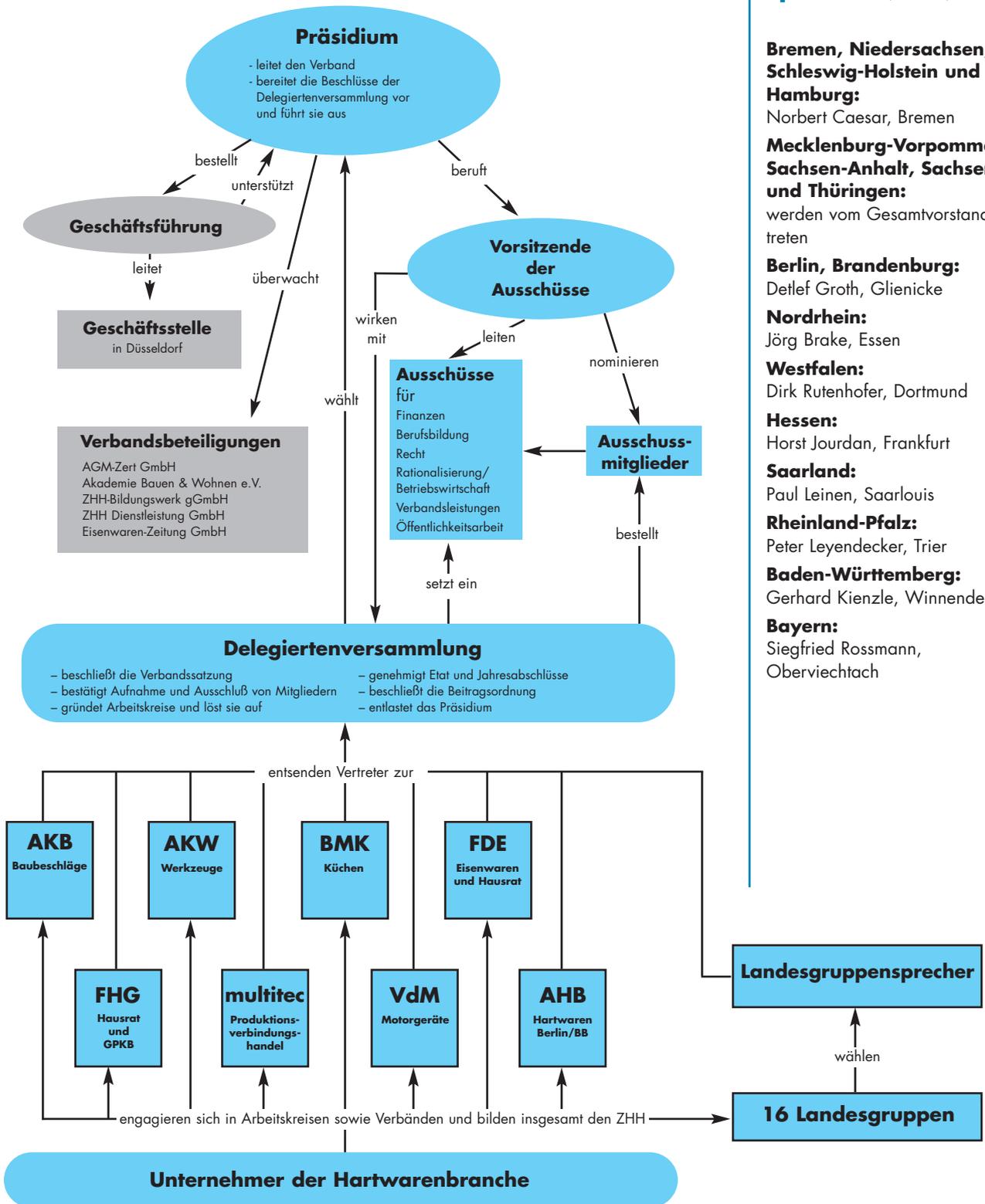
Mitarbeiter, die innerlich gekündigt haben, können durch entsprechende Verhaltensweisen sehr schädlich sein. Es muss verhindert werden, dass Mitarbeiter ihre anfangs in der Regel vorhandene Motivation verlieren. Sicherlich ist eine angemessene Bezahlung wichtig, aber Geld alleine motiviert die wenigsten. Nachhaltiger sind ein gutes Betriebsklima, individuelle Anerkennung und Wertschätzung. Der volkswirtschaftliche Schaden, der durch unmotivierte Mitarbeiter entsteht, geht in die Milliarden.



Foto: fotolia



Der Aufbau des ZHH



Landesgruppensprecher (2018)

Bremen, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Hamburg:

Norbert Caesar, Bremen

Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen:

werden vom Gesamtvorstand vertreten

Berlin, Brandenburg:
Detlef Groth, Glienicke

Nordrhein:
Jörg Brake, Essen

Westfalen:
Dirk Rutenhofer, Dortmund

Hessen:
Horst Jourdan, Frankfurt

Saarland:
Paul Leinen, Saarlouis

Rheinland-Pfalz:
Peter Leyendecker, Trier

Baden-Württemberg:
Gerhard Kienzle, Winnenden

Bayern:
Siegfried Rossmann, Oberviechtach

Präsidium 2016 – 2018:

Dr. Paul Kellerwessel erneut als Präsident wiedergewählt

Im Vorfeld der Internationalen Eisenwarenmesse 2016 in Köln traf sich die Delegiertenversammlung des ZHH zu ihrer regulären Jahresversammlung. Dort standen neben der Entlastung von Präsidium und Geschäftsführung nach dreijähriger Amtszeit auch die turnusmäßigen Neuwahlen des Präsidiums auf der Tagesordnung. Die Vorsitzenden der jeweiligen Arbeitskreise stellten sich zur Wahl ins Präsidium. Die Delegiertenversammlung wählte die Kandidaten nahezu einstimmig. Neu ins Präsidium gewählt wurde Lars Lehmann, Bautzen. Er vertritt den VdM im Präsidium.

Somit bilden folgende Personen 2016 - 2018 die Führungsspitze des ZHH:

Norbert Caesar, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Caesar Handelsgesellschaft mbH, Bremen

Hans Hermann Hagelmann, Inhaber der Firma 3H-con Unternehmensberatung, Bad Oeynhausen

Dr. Paul Kellerwessel, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Aug. Hülnden GmbH + Co. KG, Köln

Lars Lehmann, Inhaber der Firma Gartentechnik Lehmann, Bautzen

Martin Meeseburg, Geschäftsführer der Firma Meeseburg Großhandel KG, Flensburg

Siegfried Rossmann, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Aloys Rossmann KG, Oberviechtach

Für ihre Arbeit erhielt die Verbandsspitze eine eindeutige Zustimmung und wird mit dieser Wahl die von ihr vertretene Politik weiterführen. Anschließend wählte das Präsidium aus seinem Kreis den Verbandspräsidenten und bestätigte in dieser Position Dr. Paul Kellerwessel. Als Vizepräsident wurde Siegfried Rossmann gewählt. Als Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses und gleichzeitig als Aufsichtsratsvorsitzender der ZHH-Bildungswerk gemeinnützige GmbH wurde Rolf Beckmann, ehemals Vertriebsgeschäftsführer von Gedore, in dieser Funktion bestätigt.

Dr. Paul Kellerwessel dankte für das entgegengebrachte Vertrauen und sicherte zu, die in den vergangenen Jahren geleistete Arbeit fortzusetzen. Dabei werden besonders die Digitalisierung und die Auswirkungen des zunehmenden Onlinehandels die Verbandsspitze beschäftigen. Hier sei die Politik gefordert, die richtigen Rahmenbedingungen für den Erhalt der Wirtschaftskraft und Unternehmenslandschaft zu schaffen. Dabei werde der ZHH die Interessen des Hartwarenhandels aktiv vertreten und Position für den mittelständischen Handel beziehen. Einen weiteren Schwerpunkt bilde wie bisher auch die Aus- und Weiterbildung von Nachwuchs und die Qualifizierung der Mitarbeiter, ebenso die Förderung der Partnerschaft zwischen Industrie und Handel.

Delegiertenversammlung und Präsidium entscheiden

Die Delegiertenversammlung und das Präsidium sind die beiden Führungsorgane des ZHH. Die Unternehmer der Hartwarenbranche organisieren sich, je nach Sortimentsschwerpunkt und Ausrichtung, in den acht Arbeitskreisen des Verbandes. Auf der Ebene der Bundesländer sind sie zu Landesgruppen zusammengeschlossen. Ihre jeweiligen Landesgruppensprecher (s.S.19) sowie die Vertreter der Arbeitskreise kommen einmal im Jahr zur Delegiertenversammlung zusammen – in geraden Jahren am Vortag der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln, in ungeraden Jahren im Vorfeld des PVH Kongresses in Köln.

Die Delegiertenversammlung ist das wichtigste Organ des ZHH und unter anderem Herr über die Verbandsatzung. Sie entscheidet über die Aufnahme neuer Mitglieder und befindet über den Jahresetat sowie die Beitragsstaffel. Daneben kann sie Ausschüsse für die Bearbeitung besonderer Verbandsangelegenheiten einsetzen.



(v.l.n.r.): Siegfried Rossmann (Vizepräsident), Hans Hermann Hagelmann, Dr. Paul Kellerwessel (Präsident), Kai-Uwe Meyer, Norbert Caesar, Lars Lehmann. Nicht auf dem Foto: Martin Meeseburg (Foto: ZHH - 2018)



Eine Ära ging am 31.12.2016 zu Ende:



Elmo Keller im Ruhestand

Mehr als ein Vierteljahrhundert war Rechtsanwalt **Elmo Keller** beim ZHH als Geschäftsführer des AKB, BMK und VdM tätig. Er begann am 01.09.1991 beim damaligen FDE - Fachverband des deutschen Eisenwarenhandels - als Geschäftsführer des AKB und VdM und war Ansprechpartner für juristische Fragen im gesamten FDE. Im Jahre 2003 kam der BMK als dritter Arbeitskreis hinzu.

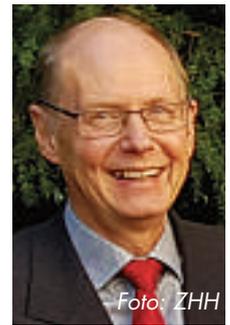
Er besaß von Anfang an bereits gute Branchenkenntnisse und war bestens vernetzt. Die Bundestreffen des AKB wurden unter seiner Organisation zu einem herausragenden Branchen-Highlight. Er begleitete verschiedene ERFA-Gruppen, ebenso den AKB international. Elmo Keller war maßgeblich am Aufbau von QMF beteiligt, das zum Qualitätsmerkmal der Motoristen wurde. Seine Fachlichkeit und sein Verhandlungsgeschick führten zur Kooperation der beiden Verbände BuFaMot und VdM, die unter dem Namen IVM erfolgreich zusammenarbeiten. Auch am Erfolg des BMK-Innovationspreises hat er entscheidenden Anteil.

Elmo Keller ist in allem, was er macht, immer durch und durch Mensch geblieben, der sich stets engagiert für andere einsetzt - nicht nur in der Fachwelt, sondern auch im Privaten. Der PC ist nicht seine Welt, seine Welt ist der direkte Kontakt, die direkte Kommunikation. Dies machte ihn während seiner aktiven Zeit zu einem geschätzten Berater.

Zum 31.12.2016 ging er in den wohlverdienten Ruhestand und konzentriert sich seitdem auf seine Familie und seine vielfältigen Hobbys (Karneval, Schützenwesen, Kirchenvorstand). Er hält aber auch immer noch beim ZHH Bildungswerk die Schulungen zum Thema Recht ab. Wir danken ihm für seinen steten Einsatz und sein großes Engagement für den Verband sowie die Branche und wünschen ihm für den neuen Lebensabschnitt alles Gute - besonders Gesundheit.

Herzlichen Glückwunsch

65. Geburtstag von Siegfried Rossmann



Siegfried Rossmann, Vizepräsident des ZHH, feierte am 25. Oktober 2018 seinen 65. Geburtstag. Seit vielen Jahren ist er dem Verband mit seinem Unternehmen eng verbunden und hatte in dieser Zeit verschiedene ehrenamtliche Positionen inne. Schon in den 90er Jahren war er Landesprecher des FDE Bayern, 2001 wurde er Vorsitzender des FDE und Präsidiumsmitglied. Seit 2007 ist er Vizepräsident des ZHH. Mit seinem großen Engagement wirkt er auch über sein Unternehmen hinaus für die Branche.

rekte Kontakt, die direkte Kommunikation. Dies machte ihn während seiner aktiven Zeit zu einem geschätzten Berater.

Zum 31.12.2016 ging er in den wohlverdienten Ruhestand und konzentriert sich seitdem auf seine Familie und seine vielfältigen Hobbys (Karneval, Schützenwesen, Kirchenvorstand). Er hält aber auch immer noch beim ZHH Bildungswerk die Schulungen zum Thema Recht ab.

Wir danken ihm für seinen steten Einsatz und sein großes Engagement für den Verband sowie die Branche und wünschen ihm für den neuen Lebensabschnitt alles Gute - besonders Gesundheit.

(Weitere) Personalia



Niklas Schulte M.A. kam im Oktober 2016 als designierter Nachfolger von Elmo Keller zum ZHH. Er hatte so die Möglichkeit, durch diesen in der Branche eingeführt zu werden. Niklas Schulte studierte Geschichte, Jura und European Studies an der Universität Bielefeld.



Zum 30. Juni 2018 beendete **Martin Gröbblinghoff**, Geschäftsleiter der ZHH Dienstleistung seit 2011, sein aktives Berufsleben, Nachfolgerin wurde seine langjährige Mitarbeiterin **Michaela Strahl**.

Janine Weise, Kauffrau für Bürokommunikation, unterstützt als Assistentin der Geschäftsleitung seit Sommer 2017 das Team. Sie bringt Branchenkenntnisse mit und hat eigenverantwortlich in den Bereichen Planung, Koordination und Organisation gearbeitet.



Als Nachfolgerin von Michaela Strahl fing zum 1. Oktober 2018 **Natasa Röhle** bei der ZHH Dienstleistung als Sachbearbeiterin an.

Simone Hansen und **Senad Hadžić** haben den ZHH bzw. das ZHH Bildungswerk im Sommer 2017 aus persönlichen Gründen verlassen.

Fotos: privat



Der Finanzausschuss tagte zum letzten Mal:

Herzlichen Dank!

Im Februar 2017 tagte der ZHH Finanzausschuss zum letzten Mal, da seine Aufgaben künftig ins Präsidium integriert sind. Schon 2016 schieden Franz Bahlmann und Karl Boos nach jahrelangem Engagement aus den Verbandsgremien aus. **Franz Bahlmann** hat sechs Jahre lang den BMK im Finanzausschuss vertreten; **Karl Boos**, von 1995 bis 2016 Vorsitzender des Finanzausschusses und Träger der Goldenen Ehrennadel der Hartwarenbranche, war fast ein halbes Jahrhundert für den FDE / ZHH tätig - nämlich seit 1968, also 48 Jahre.

In den letzten Monaten bestand der Finanzausschuss aus **Jörg Brake** (für den FDE/FHG), der dem Gremium seit 21 Jahren angehörte, **Helmut Karnehm** (für den BMK), der im Herbst 2016 die Nachfolge von Franz Bahlmann antrat, **Klaus Matschke** (für den AKB), der seit dem Frühjahr 2007 im Finanzausschusses war, und **Franz-Josef Sievers** (für den AKW/multitec), der seit August 2000 dem Ausschuss angehörte. Jörg Brake, Helmut Karnehm und Klaus Matschke sind darüber hinaus auch noch in den Vorständen der Arbeitskreise ehrenamtlich aktiv, wo sie ihre Arbeit weiter fortsetzen werden.

Es ist heutzutage eher die Ausnahme, dass Menschen sich so lange Zeit in die Pflicht nehmen lassen, um für gemeinsame Interessen einzustehen. Deshalb sagen wir an dieser Stelle herzlichen Dank für viele Jahre ehrenamtliche Tätigkeit!

Jubilare 2016 – 2018

2016

25 Jahre

Motorland Hofmann OT Colmnitz
01774 Klingenberg, gegr. 01.03.1991

Flamm Forst- und Gartentechnik
72760 Reutlingen, gegr. 01.11.1991

50 Jahre

Fischer + Sohn GmbH
67705 Trippstadt, gegr. 01.01.1966

Arnold GmbH
73441 Bopfingen, gegr. 01.03.1966

Heinz Haselwander
75175 Pforzheim, gegr. 01.06.1966

Mayer GmbH
73457 Aalen-Essingen, gegr. 01.07.1966

125 Jahre

August Thiermann KG
88239 Wangen, gegr. 05.01.1891

150 Jahre

Hagmeyer Handwerker- und Industriebedarf GmbH
73312 Geislingen/Steige, gegr. 01.01.1866

J.N. Kreiller
83264 Traunstein, gegr. März 1866

A.L. Wehr
35708 Haiger, gegr. 15.11.1866

W. Jung GmbH
27624 Bad Bederkesa, gegr. 01.12.1866

200 Jahre

P.H. Brauns GmbH & Co. KG Partner für Technik
30453 Hannover, gegr. 16.12.1816

2017

25 Jahre

eldyn Elektromaschinenbau GmbH
09120 Chemnitz, gegr. 01.01.1992

50 Jahre

Hubert Fund
50354 Hürth, gegr. 01.01.1967

Missing-Motoren GmbH
40667 Meerbusch, gegr. 01.04.1967

125 Jahre

Ludwig Ohlendorf KG
38100 Braunschweig, gegr. 01.10.1892

150 Jahre

H. Isserstedt GmbH
08089 Hagen, gegr. 01.03.1867

2018

25 Jahre

SSV-Technik GmbH Werkzeuge Fachhandel,
99848 Wutha-Farnroda, gegr. 01.01.1993

50 Jahre

Rüger GmbH
65428 Rüsselsheim, gegr. 01.04.1968

125 Jahre

Kisling GmbH
76227 Frankenthal, gegr. 01.01.1893

300 Jahre

Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG,
73479 Ellwangen, gegr. 1718



Delegiertenversammlung beschloss nach elf Jahren

Satzungsänderungen

Auf der Delegiertenversammlung im März 2017 wurden einige Satzungsänderungen einstimmig beschlossen und umgesetzt.

Hier nochmal eine Auflistung der maßgeblichen Änderungen:

- Die **Landesgruppen** wurden ersatzlos gestrichen, da es zunehmend schwieriger wurde, diese zu besetzen (§ 7).
- die Bekanntgabe des **Termins** und der **Tagesordnung** der **Delegiertenversammlung** können auch elektronisch mindestens einen Monat vorher erfolgen (§ 9 neu).
- Das **Präsidium** wählt aus den eigenen Reihen künftig den Präsidenten und zwei Stellvertreter, keinen Finanzausschussvorsitzenden mehr.

Die **Beschlussfähigkeit** des Präsidiums ist bei Anwesenheit der **Hälfte der Mitglieder** gegeben; vorher musste mehr als die Hälfte anwesend sein. Die **Beitragsordnung** muss nicht mehr einstimmig, sondern mit Zweidrittelmehrheit vom Präsidium beschlossen und der Delegiertenversammlung vorgelegt werden (§10 neu).

- Die bislang verpflichtenden **Ausschüsse** sind nun freiwillig. Das Präsidium kann Ausschüsse zu übergreifenden Sachthemen bilden und auch wieder auflösen (§13 neu).

Sie können sie unter www.zhh.de - wir über uns - Satzung herunterladen oder in der Geschäftsstelle anfordern: jani-ne.weise@zhh.de.



www.hartwarenwissen.de

E-Learning-Tool für Azubis im Hartwarenhandel immer aktuell

Unter www.hartwarenwissen.de hat der ZHH zusammen mit OEHL.NET und der Akademie Bauen & Wohnen e.V. eine Plattform eingerichtet, auf der unseren Mitgliedern ein E-Learning-Tool für Fach- und Beratungswissen zur Verfügung steht. Hier kann Wissen mit einem interaktiven Schulungssystem trainiert und überprüft werden.

Nach einer Registrierung beim ZHH und erfolgter Freischaltung können die Lernenden unter verschiedenen Lehrbereichen wählen. Diese Basisinformationen (sh. S. 61) wurden peu à peu bis 2018 aktualisiert. Der Bereich „*Fachwissen*“ wurde im Dezember 2016 um den warekundlichen Lehrbrief „**Steigtechnik**“ ergänzt. In diesem Kurs, der mit freundlicher Unterstützung der Firma Günzburger Steigtechnik erstellt worden ist, erhält man umfangreiches Know-How zum Themenblock „Leitern“. Im Juli 2017 wurde der siebente Lehrbrief „**Schraubendreher und Bits**“, dank der Hilfe von Wiha erstellt, freigeschaltet. Dieses Fachwissen ermöglicht es dem Fachhandel, sich jederzeit kompakt über die jeweiligen Themen zu informieren. Fachwissen ist unerlässlich, um sich von den Wettbewerbern der Großfläche oder dem Internet abzuheben.

Die Teilnahme am E-Learning-Tool ist derzeit ohne zusätzliche Kosten für ZHH-Mitglieder möglich.

In Kooperation mit der Mittelstand 4.0-Agentur Handel:

Sechs Webinare und ein Seminartag

Das Bundeswirtschaftsministerium hat 2016 die Mittelstand 4.0-Agentur Handel ins Leben gerufen, die den Handel bei den digitalen Veränderungen unterstützen soll. Ausgangspunkt war u.a. der PVH-Kongress 2013, so dass der ZHH dies ein Stückweit ermöglichen konnte. Umgesetzt wurden die Maßnahmen und Aktivitäten vom IFH in Köln und ibi Research in Regensburg. Eine Maßnahme war eine Reihe von webinaren exklusiv für ZHH-Mitglieder. Von Dezember 2016 bis September 2018 gab es sechs Webinare und einen Seminartag in Köln:

09.12.2016:	Content-Marketing und die Macht von Inhalten
28.03.2017:	Facebook-Marketing
21.06.2017:	10 Tipps für gute Webseiten-Inhalte
26.09.2017:	Video-Marketing
08.12.2017:	Coverationsrate-Optimierung
22.06.2018:	Google My Business
06.09.2018:	Onlinemarketing als ganzheitliches Konzept - Seminar in Köln

Mehr Informationen erhalten Sie in der Geschäftsstelle: Claudia Koch, Tel.: 0211-47050-13, Fax: -29, E-Mail claudia.koch@zhh.de oder im Internet unter www.hartwarenwissen.de.



Aktivitäten auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln 2016 und 2018:

Eisen Award, Tag des Azubi, Messestand und Ehrung der Partner des PVH

Im Berichtszeitraum fanden zwei Eisenwarenmessen in Köln statt, auf denen wir zusammen mit unseren Tochtergesellschaften mit einem Messestand und verschiedenen Aktionen präsent waren. Unser Messestand diente als Informationsstelle für jeden, aber auch als Anlaufstelle für unsere Mitglieder, wenn sie Mitarbeiter der Geschäftsstelle persönlich treffen wollten.

Jeweils am letzten Messetag standen für die Auszubildenden der Branche der 4. und 5. Tag des Auszubildenden an. Die Anmeldezahlen stiegen von Mal zu Mal und am bislang letzten Tag des Azubi 2018 nahmen 65 Azubis aus 14 Unternehmen teil. Innerhalb von drei bis vier Stunden mussten knapp 30 Fragen beantwortet und hierzu die Messestände der teilnehmenden Hersteller besucht werden. Im Rahmen einer kleinen Abschlussveranstaltung wurden in weiten Teilen attraktive Präsente von Thomas Dammann überreicht. Die Azubis waren engagiert bei der Sache, aber bei der Auswertung ließ sich feststellen, dass es oftmals besser ist, die Mitarbeiter der Unternehmen anzusprechen anstatt nur Informationen abzuschreiben.



ZHH-Messestand 2018 - Foto: ZHH

Zu Beginn der Messetage fanden die 3. (2016) und 4. (2018) Verleihung des EISEN Award powered by ZHH im Kölner Tanzbrunnen im Rahmen der Welcome Party statt. Ausgezeichnet wurden von der ZHH-Expertenjury Produkte, die besonders innovativ waren. Neben dem Innovations Award wurden auch Unternehmen für ihr umweltgerechtes Handeln und ihre soziale Verantwortung ausgezeichnet. Dies geschah durch die KölnMesse und den Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB).



5. Tag des Azubi am 7. März 2018 - Foto: ZHH

3. EISEN Innovation Award powered by ZHH (2016):

- **Pferd** – High Speed Disk Alumaster
- **Hazet** – VDE Drehmomentschlüssel
- **Fischer** – duopower

3. Eisen-CSR-Award 2016 powered by BHB:

- **Günzburger Steigtechnik GmbH**

4. EISEN Innovation Award powered by ZHH (2018):

- **Hazet** – HiPer Feinzahn Umschaltknarre 916HP
- **Knipex** – Drahtseilschere 95 62 160
- **Wiha** – Speed

4. Eisen-CSR-Award 2018 powered by BHB:

- **Knipex-Werk C. Gustav Putsch KG**



Die Gewinner des Eisen 2018 - Foto: KoelnMesse

4. PVH-Kongress – 17. + 18. März 2017

Survival of the fittest - der Anpassungsfähigste überlebt (Darwin)

Am 18. März 2017 fand der 4. PVH-Kongress in Köln statt und das mit einer wiederum deutlich höheren Teilnehmerzahl als beim dritten PVH-Kongress. Rund 330 Teilnehmer aus Handel, Industrie und dem Dienstleistungssektor setzten sich mit dem Thema „*Alles online oder was? Aus Kundensicht denken*“ auseinander.

Bevor das Kongressprogramm startete, fand am Vortag ein gut nachgefragtes Rahmenprogramm statt: drei Gruppen stiegen auf das Dach des Kölner Domes, eine Gruppe blickte hinter die Kulissen des WDR und eine weitere erfuhr Interessantes aus der Geschichte des (Kölner) Karnevals. Zum anschließenden Branchenabend im Brauhaus Sion mit Ehrung der Partner des PVH 2016 wurden rund 230 Gäste begrüßt. In ungezwungener Atmosphäre wurde gefachsimpelt und sich angeregt unterhalten, ganz ohne Smartphone und Internet – auf die klassische Weise eben.



Foto: Christoph Kawan / ZHH

Am nächsten Morgen eröffnete **Tom Hegermann** den 4. PVH-Kongress im Congress Centrum Nord der KölnMesse. Nach der Begrüßung durch **Dr. Paul Kellerwessel**, im Namen von FDM, FWI, ZVEI sowie ZHH, in der er darauf hinwies, dass Digitalisierung eine Chance darstelle, die nur durch gemeinsames Handeln von Herstellern und Händlern mit ausreichenden Margen für den Handel gemeistert werden könne, stellte **Dr. Kai Hudetz** die Ergebnisse der neuesten Marktstudie vor.

Seit nunmehr sieben Jahren wird der Markt vom IFH im Auftrag der Verbände beobachtet, so dass inzwischen Zeitreihenvergleiche möglich sind. Das Stimmungsbild ist recht diffus: ungefähr die Hälfte bewertet die aktuelle Situation zwischen Herstellern und Händlern positiv. Die Hersteller geben ein klares Bekenntnis zum PVH ab, bleiben aber auch kritisch. „*Der Markt ist in Bewegung. Noch haben Sie die Chance, ihn mitzugestalten*“, so Dr. Hudetz.

Es folgten spannende Praxisvorträge aus verschiedenen Vertriebskanälen. So stellte expert, eine der führenden Fachhandelsgruppen im Hi-Fi- und Elektronik-

fachhandel, ihren online-offline Weg - zwischen Margendruck und Sichtbarkeit - vor. Christoph Möltgen, CIO der Berner Group, präsentierte die digitale Revolution im direkten Handel und welche Wege und Lösungen die Berner-Gruppe eingeschlagen hat. Dr. Kerstin Friedrich zeigte als Strategie-Expertin Ansätze auf, wie der Fachhandel und PVH den heutigen Herausforderungen durch Spezialisierungen begegnen kann, um seine Existenz zu sichern. Amazon zeigte, wie sich Amazon durch Innovation und Service den Kundenbedürfnissen stellt. Zum hochkarätigen Abschluss zeigte Alexander Christiani, einer der führenden Unternehmer-Coachs in Deutschland, auf, wie man vertrieblich mit den richtigen Geschichten schnell online und offline neue Kunden gewinnen und begeistern kann.

Alle beleuchteten sehr anschaulich unterschiedliche Facetten des Kongressthemas, und Friedrich brachte es auf den Punkt: Wer das Credo Darwins beherzige, habe Erfolg: „*Survival of the fittest - der Anpassungsfähigste überlebt.*“ Je besser man die Probleme anderer löse, desto besser laufe die eigene Entwicklung.

Lothar Bauer, FDM, sprach das Schlusswort, dankte den Referenten, dem Publikum und den Sponsoren für einen gelungenen Kongress. Dieser habe sich in der Branche als neutrale Plattform etabliert, was durch die um fast 20 Prozent gestiegene Teilnehmerzahl und einen ausgebuchten Branchenabend untermauert worden sei. Er appellierte daran, gemeinsam die Aufgaben anzugehen und Lösungen zu erarbeiten. In zwei Jahren werde man sich wiedersehen.

Weitere Informationen (Texte, Videos, Fotos) zu den PVH-Kongressen finden Sie unter www.zhh.de - PVH-Kongress.



Foto: Christoph Kawan / ZHH



Die **Internationale Vereinigung**, International Federation of Hardware and Housewares Association (IHA) – gegründet 1909 – veranstaltete im Jahr 2017 ihren 54. IHA-Kongress in Shanghai. 2018 tagte man erstmals zusammen mit der EDRA/GHIN in Barcelona. Vor 110 Jahren haben sich Verbände aus verschiedenen Ländern zusammengeschlossen, weil sie erkannt hatten, dass kein Unternehmen, Händler oder Land für sich alleine florieren kann. Dies gilt im 21. Jahrhundert einmal mehr. Die Komplexität des globalen Handels führt dazu, dass sich Groß- und Einzelhändler an ihre Berufsverbände wenden, um ihre Interessen zu sichern und Entwicklungen zu beeinflussen. Die IHA agiert als zentrale Anlaufstelle für rund 26.700 Hausrat- und Eisenwarenunternehmen aus 10 Ländern weltweit und schützt deren Interessen.

Informationen über die IHA in englischer Sprache finden Sie unter <http://www.ihaworldwide.org>



Wer Interesse daran hat, für eine begrenzte Zeit (zwischen drei Monaten und einem Jahr) in einem der Mitgliedsstaaten zu leben und zu arbeiten, der kann dies mit Hilfe des **weltweiten Fortbildungsprogrammes** leichter organisieren als alleine.

Ihre Ansprechpartnerin ist Janine Weise, Tel.: 0211/47050-11, E-Mail: janine.weise@zhh.de

IHA-Mitgliedsverbände

- Australia** – Hardware Australia
- China** – China National Hardware Association (CNHA)
- France** – Fédération Française de la Quincaillerie (FFQ)
- Germany** – Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH)
- Great Britain** – British Independent Retailers Association (bira)
- Ireland** – Hardware Association Ireland (HAI)
- Japan** – Japan DIY Industry Association
- Pakistan** – Pakistan Hardware Merchants Association
- Sweden** – Sveriges Bygg- och Järnhandlareförbundet (Vastmanland & Narkes Järnhandlareforening (Vastmanland & Narkes Hardware Association))
- United States of America** – North American Retail Hardware Association (NRHA)

Stand: 30. Oktober 2018

THE MANAGING COMMITTEE (2018)

- Chairman – Mr. Jean-François Dubost (France)
- Vice Chairman – Goran Sundstrom (Sweden)
- Treasurer – Rod Evins (Australia)
- Secretary General – Bill Lee (USA)

- Nicolas Berthet – France
- Tim Buchheit – USA
- Usman Ghani – Pakistan
- Dr. Paul Kellerwessel – Germany



54. IHA-Kongress in Shanghai vom 18. bis 23. Oktober 2017

Neuaustrichtung beschlossen

Zum zweiten Mal nach 2006 traf sich die internationale Hartwarenbranche zum 54. IHA-Kongress in China. Wie vor elf Jahren boten dabei Shanghai und die China International Hardware Show (CIHS) den Rahmen für den Kongress. Rund 500 Delegierte aus China und 60 Delegierte aus zehn weiteren Ländern folgten der Einladung des chinesischen Verbandes CNHA (China National Hardware Association). Um das Zusammenspiel unterschiedlicher Kulturen und Nationalitäten zu fördern, stand am ersten Tag ein gemeinsames Golfturnier, die Besichtigung von Shanghai-City oder der Wasserstadt Zhouzhuang auf dem Programm. Abends wurden die Sieger des Golfturniers auf dem **Welcome-Abend** geehrt.

Am nächsten Tag startete der Kongress im Convention Center Shanghai InterContinental. Zunächst standen die **Reports der Mitgliedsländer** an, die einen interessanten Überblick über die wirtschaftliche Situation sowie die Entwicklung des Handels boten. Die fünf folgenden **Vorträge** beschäftigten sich mit Ent-

wicklungen und Trends der Branche sowie zukunftsfähigen Themen. Dabei zeigten sich die globalen Herausforderungen der Branche durch die weltweite **Transparenz** und zunehmende **Digitalisierung** in ihren unterschiedlichen Facetten. Mit einem spannenden Vortrag von **Alibaba**, deren Ausrichtung und Entwicklung, endete ein interessanter Kongress, der unterschiedliche Einblicke in die diversen Themenfelder ermöglichte. Den Tag beendete am Abend das



Foto: ZHH

traditionelle **Gala-Diner**. Am Samstag trafen sich die Delegierten zur **Besichtigung** eines der modernsten Industrieunternehmen der chinesischen Branche im rund 125 km entfernten Hangzhou. ROBAM, ein Hersteller für Dunstabzugshauben und diverse Küchengeräte, setzt in vielen Arbeitsprozessen auf Robotic und Automatisierung, sowie auf ein hochmodernes und vollautomatisiertes Logistikzentrum. Ein Einblick, der sehr anschaulich den riesigen Entwicklungsprozess verdeutlichte, den China seit dem letzten Kongress vollzogen hat. Ein ereignisreicher Tag endete mit dem Willkommens-Bankett zur **Eröffnung der CIHS/CIKB** (China International Kitchen and Bathroom Expo). Zum Abschluss stand am Sonntagnachmittag die **Generalversammlung** der IHA an, die ein positives Resümee des Kongresses zog und dem chinesischen Verband für die großartige Ausrichtung

dankte. Intensiv wurde über die Zukunft der IHA und des IHA-Kongresses diskutiert. Als Gast nahm an der Sitzung zeitweise der stellvertretende Geschäftsführer der EDRA/GHIN (European DIY Retail Association/Global Home Improvement Network), Ray Baker, teil, der die Möglichkeiten einer **Zusammenarbeit** aufzeigte. Der Vorstand befürwortete eine probeweise Mitgliedschaft in dieser neuen Organisation, die die EDRA im Jahre 2016 gegründet hat. In einem sich nachhaltig verändernden Markt, der durch Transparenz und Internet zunehmend globaler wird, kann gerade die **Vernetzung mit anderen Branchenorganisationen** spannende und interessante Hintergrundinformationen und Lösungsansätze bieten. Mit diesem Beschluss endete der 54. IHA-Kongress in Shanghai, der neue Einblicke, Impressionen und Kontakte bescherte.

11. - 14. Juni 2018

IHA-Meeting in Barcelona

Im Frühsommer 2018 stand nun erstmalig das **IHA-Meeting** in Verbindung mit einem **Global-DIY-Summit** der EDRA/GHIN in Barcelona an. Im Vorfeld des Kongresses trafen sich die Vertreter der IHA zu ihrem jährlichen Austausch sowie der Durchführung der verbandlichen Regularien. Dabei bestimmten zunächst die **Mitgliederreports** über die wirtschaftlichen Entwicklungen in den Mitgliedsländern sowie die verbandlichen Aktivitäten den Vormittag. Am Nachmittag wurden dann die Finanzen, der Bericht der Geschäftsführung, des Managements und des Vorstandes der IHA erörtert. Die finanziellen Verhältnisse sind laut Bericht des Schatzmeisters aus Australien geordnet.

Am nächsten Tag stand die Store-Tour an. In fünf Gruppen hatten die Teilnehmer des Kongresses die Möglichkeit, verschiedene Ladenkonzepte und großflächige Marktteilnehmer in Barcelona und im Umland zu besichtigen. Dazu gehörten von der **Adeo-Gruppe** die Konzepte **Leroy Merlin** und **Bricomart** sowie ein alt eingesessenes Innenstadtkonzept der Firma **Servei Estació**, das auf sieben Ebenen sein einzigartiges Fachgeschäft in Barcelona betreibt. Anschließend ging es zu einem neuen Store-Konzept des **Media Marktes**, dem Digital Store, der auf 800m², einmalig in Europa, die neue Welt von digitaler Präsentation und Verkauf seit 2016 testet. Abschließend fand die Besichtigung des ersten **Bauhauses** in Spanien statt, das 2011 den Standort wechselte und heutzutage auf drei Ebenen mit 10.000m² betrieben wird. Rundherum interessante



Einblicke, die die unterschiedlichen Ausrichtungen des Handels in und um unsere Branche herum darstellten. Am Abend fand ein **Get-Together** in entspannter und gemütlicher Atmosphäre statt, wo vielfältige Kontakte mit den rund 1.000 Teilnehmern geknüpft und vertieft werden konnten.

An den nächsten 1½ Tagen beschäftigte sich der Kongress mit der **digitalen Disruption** und den Herausforderungen, die sich auch in einer möglichen neuen Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie widerspiegeln müssen. Dabei wurden in diversen Einzelvorträgen, Podiumsdiskussionen, Berichten von einzelnen Herstellern und Marktteilnehmern, viele interessante Ansatzpunkte und Überlegungen dargestellt, mit denen sich jedes Unternehmen heute und zukünftig intensiv auseinandersetzen muss. Dazu gehörte u.a., dass sich die Unternehmen auf die **Kundenbedürfnisse** möglichst nicht nur von morgen, sondern bereits auf übermorgen einstellen sollten. Mit dem so genannte **B2A** (Business to Automation) sei die Einbindung der Digitalisierung in eine automatisierte Kommunikation mit dem Kunden in Form von Sprache bereits gestartet. Am Ende des ersten Kongresstages bot der **Gala-Abend** im nationalen Kunstmuseum von Katalonien in Barcelona einen außergewöhnlichen Rahmen für diesen interessanten und aktuellen internationalen Kongress.



Einige ausgewählte Veranstaltungen in den Jahren 2016 – 2018

28.01.2016	Jahreshauptversammlung von QMF e.V. in Ulm	03. - 05.09.2017	VdM mit Messestand auf der spoga/gafa in Köln
29./30.01.2016	IVM Händlerreise zu Husquarna	10.10.2017	AKW/multitec - Industriegespräch mit ZVEI, FWI und FDM in Düsseldorf
12. - 16.02.2016	FHG mit Messestand auf der Ambiente in Frankfurt a.M.	18. - 23.10.2017	54. IHA -Kongress in Shanghai
12.02.2016	26. Ehrung der Partner des Fachhandels auf der Ambiente in Frankfurt a.M.	23.11.2017	Ständige Konferenz AKB - FVSB in Weimar
05.03.2016	Delegiertenversammlung mit Präsidiumswahl in Köln	30.11.2017	Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel in Schüttorf
06. - 08.03.2016	ZHH mit Messestand auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln	01.02.2018	Jahreshauptversammlung von QMF e.V. in Kufstein
06.03.2016	16. Ehrung der Partner des PVH auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln	09. -13.02.2018	FHG mit Messestand auf der Ambiente in Frankfurt a. M.
06.03.2016	Verleihung des Eisen 2016 Innovation Award powered by ZHH auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln	09.02.2018	28. Ehrung der Partner des Fachhandels auf der Ambiente in Frankfurt a. M.
08.03.2016	4. Tag des Auszubildenden auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln	03.03.2018	Delegiertenversammlung in Köln
16.03.2016	AKB-Branchentreff auf der fensterbau/frontale in Nürnberg	04. - 07.03.2018	ZHH mit Messestand auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln
07.04.2016	Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel in Verl	04.03.2018	18. Ehrung der Partner des PVH auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln
04. - 06.09.2016	VdM mit Messestand auf der spoga/gafa in Köln	04.03.2018	Verleihung des Eisen 2018 Innovation Award powered by ZHH auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln
17./18.11.2016	Ständige Konferenz AKB - FVSB in Dresden	07.03.2018	5. Tag des Auszubildenden auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln
24.11.2016	Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel in Frankfurt a.M.	21.03.2018	AKB Branchentreff auf der fensterbau/frontale in Nürnberg
17.01.2017	Verleihung des 11. BMK Innovationspreises auf der LivingKitchen in Köln	12.04.2018	Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel in Köln
22.01.2017	FHG/FDE - Industriegespräch mit der Hausratindustrie in Bielefeld	11. - 14.06.2018	IHA-Meeting in Barcelona
26.01.2017	Jahreshauptversammlung von QMF e.V. in Zeven	02. - 04.09.2018	VdM mit Messestand auf der spoga/gafa, Köln
26. - 28.01.2017	IVM Händlerreise nach Zeven zu Granit	09.10.2018	AKW/multitec – Industriegespräch mit ZVEI und FWI in Düsseldorf
10. - 14.02.2017	FHG mit Messestand auf der Ambiente in Frankfurt a.M.	22.11.2018	Ständige Konferenz AKB - FVSB in Essen
10.02.2017	27. Ehrung der Partner des Fachhandels auf der Ambiente in Frankfurt a.M.		
17.03.2017	17. Ehrung der Partner des PVH in Köln		
17./18.03.2017	4. PVH Kongress in Köln		
30.03.2017	Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel in Saarbrücken		

Jeweils im Frühjahr und Herbst:

Regionaltagungen von AKB, AKW, multitec, FDE, FHG und VdM



Gezielte Spezialisierung durch Arbeitskreise

Der Zentralverband Hartwarenhandel e.V., Düsseldorf, ist seit 120 Jahren (gegr. 1898) der Berufsverband für den mittelständischen Fachhandel der Hartwarenbranche. Er gliedert sich in acht Arbeitskreise und Verbände. Jedes Mitgliedsunternehmen gehört zu einem oder mehreren Verbänden und Arbeitskreisen, die das breite Branchenspektrum abdecken. Eine reine ZHH-Mitgliedschaft gibt es nicht.

Mit der Bildung von Arbeitskreisen und Fachverbänden ist der ZHH einer Entwicklung gefolgt, die den Eisenwaren- und Hausrathandel prägt, nämlich dem Trend zur Spezialisierung. Diesem Wandel, der Entstehung neuer Betriebstypen als Antwort auf andere Kundenbedürfnisse und veränderte Markterfordernisse, hat der ZHH auch die Verbandsstrukturen angepasst. Die Arbeitskreise und Verbände bieten den Unternehmen die Chance, sich fachbezogen zu organisieren und die jeweils gewünschten Verbandsdienste in Anspruch zu nehmen.

AHB

Arbeitskreis Hartwarenhandel
Berlin / Brandenburg
gegr. 2006



AKB

Arbeitskreis Baubeschlag
Produktionsverbindungshandel
mit Baubeschlägen und Sicherheitstechnik
gegr. 1961



AKW

Arbeitskreis Werkzeuge
Fachgroßhandel mit Werkzeugen, Verbindungstechnik und Industriebedarf
gegr. 1965



BMK

Bundesverband Mittelständischer
Küchenfachhandel
Fachhandel mit Einbauküchen und Haushalt-Großgeräten
gegr. 1994



FDE

Fachverband des Deutschen
Eisenwaren- und Hausrathandels
Fachhandel mit Eisenwaren und Hausrat und Sicherheitstechnik
gegr. 1898



FHG

Fachkreis Hausrat / GPK
Facheinzelhandel mit den Sortimenten Hausrat und GPKB
gegr. 1987
als Gruppe 67 -
1993 in FHG
umbenannt



multitec

Bundesverband Produktionsverbindungshandel
Vollsortimenter im PVH mit Stahl, Sanitär, Werkzeug, Beschlägen, Befestigungstechnik
gegr. 1996

multitec

VdM

Verband der Motoristen
Fachbetriebe mit Garten-, Forst- und Kommunalmaschinen sowie vollem Service
gegr. 1991





Detlef Groth
Glienicke
Vorsitzender des AHB



Interessenvertretung für Berlin und Brandenburg

Seit 2006 sind im AHB die Hartwarenhändler des Fachverbandes des Hartwarenhandels (FDE) Berlin und Brandenburg e.V. organisiert. Der AHB vertritt sowohl Einzelhändler als auch Produktverbindungshändler (PVH) aus dieser Region im ZHH.

Im Berichtszeitraum war der Vorsitzende des Fachverbandes des Hartwarenhandels (FDE) Berlin und Brandenburg e.V. Detlef Groth Sprecher dieses Arbeitskreises. Ihm zur Seite standen, als stellvertretender Vorsitzender Thomas Dammann, der auch die Geschäftsführung des FDE Berlin innehatte, sowie Melanie Philipp und Helmut Döring. Der **Vorstand** des FDE Berlin ist gleichzeitig der Sprecherkreis des AHB.

Im Berichtszeitraum wurden vom AHB in Kooperation mit den anderen Arbeitskreisen des ZHH jährlich bis zu vier Regionaltagungen einschließlich der Mitgliederversammlung in Berlin angeboten. Neben dem Erfahrungsaustausch standen rechtliche und betriebswirtschaftliche Änderungen sowie aktuelle Themen im Fokus, wie z.B. die Kundenansprache und digitale Services im Amazon-Zeitalter, die Verpackungsverordnung, Transportregularien für Lithium-Ionen-Batterien sowie diverse andere Themen. Aktuelle Brancheninformationen erhielten die AHB-Mitglieder über die ZHH-Information oder die Rundschreiben der anderen Arbeitskreise des ZHH.

Im Berichtszeitraum 2016 – 2018 legten die **Hartwarenumsätze** in Berlin jährlich um rund 1% zu, während der Einzelhandel in Berlin insgesamt 4,4% und der Handel außerhalb von Verkaufsflächen, also einschließlich des Versand- und Online-Handels, um 8,1% zulegen konnten. In Brandenburg stieg der Umsatz des Hartwarenhandels in diesem Zeitraum um 0,3%, während der Einzelhandel insgesamt dort um 3,6% zulegen und der Handel außerhalb von Verkaufsräumen um 10,5%. In beiden Bundesländern verringerten sich die Beschäftigtenzahlen, in Berlin um 0,2% und in Brandenburg um 0,8%, gegen den Trend des gesamten Einzelhandels, der in Berlin bei +3,3% und in Brandenburg bei +0,9% lag. Die wirtschaftliche Entwicklung von Berlin im Berichtszeitraum war positiv. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag in den Jahren 2016 und 2017 mit jeweils gut 3% deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt. In Brandenburg lag das BIP hingegen unter dem Bundesdurchschnitt, so z.B. 2017 bei 1,4%. Die Kaufkraft in beiden Re-

Sprecherkreis des AHB

Detlef Groth, Glienicke – Vorsitzender

Thomas Dammann,
Zentralverband Hartwarenhandel e.V., Düsseldorf
– stellv. Vorsitzender

Helmut Döring, Eisen Döring, Berlin

Melanie Philipp, Philipp Einzel- und Großhandels GmbH,
Berlin



Kennziffern des Hartwaren-Einzelhandels in Berlin und Brandenburg (Einzelhandel im engeren Sinne, in Verkaufsräumen)						
	Einheit	2015	2016	1. Hbj. 2017	2017	1. Hbj. 2018
Beschäftigte¹⁾						
Berlin	%	- 3,3	+ 1,4	+ 0,3	+0,3	- 2,2
Brandenburg		+ 2,5	- 1,0	- 1,0	-1,8	- 1,4
Umsatz / nominal						
Berlin	%	+ 0,8	- 0,1	+ 5,3	+3,6	- 0,7
Brandenburg		+ 2,4	+ 0,5	- 1,0	+ 0,4	+ 0,1

¹⁾ Angaben des Amtes für Statistik Berlin-Brandenburg und Handelsverbands Berlin e.V. (HBB)

gionen entwickelte sich laut GfK in den Jahren 2016-2018 normal. Aktuell liegen Berlin (91,5%) und Brandenburg (91,1%) beim Kaufkraftindex unter dem Bundesdurchschnitt, der 2017 bei einer Kaufkraft je Einwohner von 22.992,00 Euro lag.

Die wirtschaftliche Entwicklung im Hartwarenhandel war in Berlin von Schwankungen gekennzeichnet. Nach einem recht ordentlichen Jahr 2015 musste der Hartwarenhandel in Berlin im Jahr **2016** eine Stagnation hinnehmen, während der gesamte Einzelhandel in Berlin, getragen von Online-Handel, wachsen konnte. In Brandenburg hingegen verlief das Geschäft mit einem leichten Umsatzzuwachs von 0,5% etwas besser, aber unterhalb des Gesamteinzelhandelsdurchschnittes, der gleichfalls vom Online-Handel getrieben wurde. Auf der Beschäftigungsseite hingegen sah es im Hartwarenhandel genau anders herum aus: in Brandenburg Stagnation, in Berlin ein Zuwachs von 1,4%. **2017** entwickelten sich die Umsätze in Brandenburg auf Vorjahresniveau, bei einem deutlichen Rückgang der Beschäftigung um 1,8%. Erfreulich war hingegen die Umsatzentwicklung in Berlin, die von den guten Rahmenbedingungen, der guten Auftragslage und der Konsumlaune der Bevölkerung profitierte und um 3,6% zulegen konnte. Da 2016 die Beschäftigung angestiegen war, nahm diese 2017 nur noch um 0,3% zu. **2018** sorgten in Berlin dann wieder Frequenzverluste in der Innenstadt für Umsatzrückgänge im 1. Halbjahr um 0,7%, per Ende September lag der Rückgang bei 0,4%. Stärker wirkte sich diese Entwicklung auf die Beschäftigungslage aus, die um 2,2% bzw. zum September um 2,3% sank. Während auch die Beschäftigung in Brandenburg rückläufig war, zum 1. Halbjahr um 1,4%, zu Ende September noch mit 0,8%, stagnierten dort

die Umsätze der Hartwarenhändler. Da das Weihnachtsgeschäft im Hartwarenfachhandel durchwachsen gewesen sein dürfte, ist für das Gesamtjahr 2018 in Berlin und Brandenburg mit einer Stagnation oder leichten Umsatzrückgängen zu rechnen.

Neben dem stetig wachsenden Online-Handelsumsatz sorgte auch die weiter steigende Verkaufsfläche in Berlin für zusätzlichen Druck auf den Hartwarenhandel. Die Verkaufsfläche ist nach Angaben von Statista im Berichtszeitraum jährlich rund 1,5% gewachsen. Bei der **Baumarktdichte** ist eine Entspannung zu beobachten. Weiterhin ist im Großraum Berlin, nach Hamburg, die geringste Baumarktdichte in Deutschland pro Einwohner festzustellen. So kamen 2016 auf 66.700 Einwohner und 2018 auf 74.900 Einwohner jeweils ein Baumarkt. Im Verhältnis dazu liegt Brandenburg an der fünftletzten Stelle der Bundesländer mit einem aktuellen Stand von 27.000 Einwohnern pro Baumarkt 2016 und 28.300 Einwohnern pro Baumarkt 2018.

Die Zahl der Baumärkte ist in Berlin von 2016 bis 2018 nach den Untersuchungen u.a. der Gemaba Baumarkt Strukturdatenstudie 2018 auf 47 Baumärkte gesunken. Die Verkaufsfläche je Baumarkt stieg dabei von 8.570 m² (2016) auf 8.900 m² (2018). In Brandenburg sank die Zahl der Baumärkte von 95 (2016) auf 88 (2018). Die Verkaufsfläche je Baumarkt stieg hier von 5.390 m² auf 5.530 m². Für den Hartwarenhandel bedeutet dies zwar einen Rückgang der stationären Verkaufsfläche mit hartwarenaffinen Produkten, doch das zunehmende Onlinegeschäft sorgt für weiter steigenden Verkaufsdruck. Der Fachhandel muss deshalb seine Spezialisierung oder den Trend zum Nahversorger weiterhin konsequent fortsetzen.



Martin Meeseburg
Flensburg
Vorsitzender des AKB



Sprecherkreis des AKB

- Martin Meeseburg**, M. Meeseburg KG,
Flensburg (Vorsitzender)
- Klaus Ammon**, Ammon Beschläge-Handels GmbH,
Nürnberg (seit November 2018)
- Klaus-Peter Boock**, Eisen Jäger Kiel GmbH, Kiel
- Dr. Wolfgang Frisch**, Herm. Fichtner Hof GmbH, Hof
- Bernd Garlipp-Möller**, Hans Möller & Sohn GmbH,
Kelkheim (stellv. Vorsitzender)
- Susanne Kötter**, Kötter & Siefker GmbH & Co. KG,
Osnabrück
- Ulf Loesenbeck**, VBH Deutschland GmbH,
Kornal-Münchening (seit September 2018)
- Hermann Lueg**, VBH Deutschland GmbH,
Kornal-Münchening (bis September 2018)
- Klaus Matschke**, Paul Paschke GmbH, Hannover
- Carsten Rau**, M. u. F. Valentin Tischlerbedarf GmbH &
Co. KG, Berlin (seit April 2018)
- Klaus Schwager**, Häfele GmbH & Co. KG, Nagold
- Klaus Sudmann**, Rüschemschmidt & Tüllmann GmbH
& Co. KG, Münster (seit April 2016)
- Rainer Toltz**, D. Toltz e.K., Berlin (bis April 2018)

Schlagkräftige Interessenvertretung für den Baubeschlagfachhandel

Der 1961 gegründete Arbeitskreis Baubeschlag ist der älteste Arbeitskreis innerhalb des Zentralverbandes Hartwarenhandel e.V. Er vertritt die Interessen der im Produktionsverbundhandel (PVH) tätigen Unternehmen mit den Sortimentsschwerpunkten Möbel, Tür- und Fensterbeschläge, Verbindungstechnik, Werkzeuge/Maschinen, Bauelemente, Arbeitsschutz, Sicherheitstechnik und smarter Gebäudetechnik. Derzeit gehören diesem Kreis von Spezialisten 55 Unternehmen mit rund 200 Standorten in Deutschland an. Sie repräsentieren etwa 75% des Marktes.

Verbandsaktivitäten - In den Jahren 2016 bis 2018 fanden eine Reihe von Verbandsveranstaltungen und Gremiensitzungen statt. Im betreffenden Zeitraum wurde eine Vielzahl regionaler Rundtischgespräche durchgeführt, es wurde zwei Mal nach Nürnberg auf die fensterbau frontale zum AKB-Branchenabend geladen, und es fand jeweils im November die Ständige Konferenz der Schloss- und Beschlagindustrie und des Baubeschlagfachhandels statt. Daneben brachte sich der AKB in Lenkungsgruppen von Zertifizierungsgesellschaften ein, stand im Kontext mannigfaltiger drängender Branchenthemen und -initiativen im regen Kontakt mit Einkaufskooperationen sowie anderen Verbänden und förderte im Rahmen des ZHH-Bildungswerkes die Fortbildung des Nachwuchses im Baubeschlagfachhandel. Allein diese Aktivitäten belegen, dass sich der AKB trotz seiner mehr als 55-jährigen Geschichte den Anforderungen des Marktes laufend anpasst und kompetenter Partner des Baubeschlag-Fachhandels ist.

Rundtischgespräche - Der AKB gliedert sich traditionell in sieben Regionalgruppen: Nord, Weser/Ems, Niedersachsen und Sachsen-Anhalt, Ost, Ruhrgebiet/Westfalen, West und Bayern. Jeweils im Frühjahr und Herbst eines jeden Jahres wird in den Regionen getagt. Manche Gruppen treffen sich immer auf „*neutralem Boden*“ in einem gut angebundenen Hotel, andere treffen sich reihum in einem Mitgliedsbetrieb, welcher dann auch besichtigt wird. In diesem Rahmen tauschen sich die regionalen Mitglieder über die wirtschaftliche Lage, allgemeine News und Branchenthemen sowie die Verbandsarbeit aus. Auch werden die Mitglieder dort über juristische, politische und wirtschaftliche Vorhaben, Entwicklungen und Neuerun-

gen informiert und aufgeklärt. Im Berichtszeitraum fanden insgesamt 42 dieser Rundtischgespräche statt, an denen durchschnittlich 70% der Mitgliedsunternehmen teilgenommen haben. Im Herbst 2018 konnte sogar die höchste absolute Anwesenheit seit Frühjahr 2011 erzielt werden – und dies bei einer gleichzeitig fortschreitenden Konzentration am Markt. Diese hohe Anwesenheitsquote zeigt einerseits den hohen Stellenwert des AKB bei seinen Mitgliedern, als auch andererseits der Rundtischgespräche an sich, die in hohem Maße von den teils in Jahrzehnten gewachsenen, dort geknüpften Kontakten leben. Trotz der nicht immer einfachen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbs untereinander, belegt dies den Zusammenhalt der Branche. Daneben bekommt der AKB dort wertvolle Anregungen und Wünsche der Mitglieder für die Verbandsarbeit.

AKB-Vorstand - Im Herbst 2018 wurden turnusgemäß die sieben Regionalsprecher für die nächsten drei Jahre gewählt. Dabei standen dankenswerterweise alle Amtsinhaber wieder zur Verfügung und wurden einstimmig wiedergewählt. Lediglich Rainer Toltz trat schon im Frühjahr 2018 nach knapp 15 Jahren als Sprecher der Gruppe Ost und AKB-Vorstandsmitglied aus Altersgründen zurück. Ihm folgt Carsten Rau von der Firma Valentin in Berlin. In der konstituierenden Sitzung des Vorstandes am 21. November 2018 in Essen wurde Martin Meesenburg als Vorsitzender des Arbeitskreises Baubeschlag für eine weitere Amtsperiode wiedergewählt. Als stellvertretender Vorsitzender wurde Bernd Garlipp-Möller ebenfalls im Amt bestätigt. Neu begrüßen durfte man Ulf Loesenbeck von VBH, der auf Hermann Lueg folgt. Ebenfalls vom Vorstand als Beisitzer neu berufen wurde Klaus Ammon. Damit hat der AKB die Weichen für die Zukunft gestellt und geht mit einem gelungenen Mix aus Erfahrung und frischen Impulsen den gegenwärtigen und zukünftigen Herausforderungen entgegen.

Ständige Konferenz - Schon bei Gründung des AKB hatten die Initiatoren eine „Ständige Konferenz Handel/Industrie“ vorgesehen, die dann auch schon 1961 zum ersten Mal stattfand. Noch heute findet jedes Jahr im November die Ständige Konferenz der Schloss- und Beschlagindustrie und des Baubeschlag-Fachhandels statt, die federführend vom AKB und dem Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) organisiert und durchgeführt wird - viele Branchen beneiden uns darum! Denn gemeinsamer Ideen- und Erfahrungsaustausch schafft Verständnis füreinander und ist die Basis dafür, gemeinsame Herausforderungen nachhaltig zu meistern.

2016 – Man traf sich in Dresden. Während am Vortag das traditionelle Gänseessen und die Besichtigung der Frauenkirche anstanden, tagte man am Konferenztag in den Deutschen Werkstätten Hellerau. Dort wurde auch Elmo Keller nach 26-jähriger Tätigkeit als AKB-Geschäftsführer in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet.



Foto: ZHH

Der neue und der alte Geschäftsführer:
Niklas Schulte (li.) und Elmo Keller

2017 – Im Lutherjahr tagte man in Weimar im altherwürdigen Hotel Elephant, in dem auch schon der berühmte Reformator nächtigte. Neben dem interessanten Rahmenprogramm, welches spannende Einblicke in die Stadtgeschichte und in die Entstehungsphase des Bauhaus bot, tauschte man sich angeregt über das vergangene Jahr aus und diskutierte zukünftige Herausforderungen wie beispielsweise BIM.



Foto: ZHH

Ständige Konferenz in Weimar

2018 – Nach zwei Jahren in denen man sich im Osten der Republik traf, ging es nun wieder tief in den Westen, genauer gesagt nach Essen. In den komplett neu gestalteten Räumen des Congress Center Ost der Messe Essen tauschte man sich wie gewohnt über die wirtschaftliche Entwicklung bei Industrie und Handel aus, lauschte dem anregenden sowie spannenden Vortrag von MdB Carl-Julius Cronenberg (FDP) und widmete sich mittels Impulsvorträgen den wichtigen Themen Pricingstrategien und SmartBuilding in der Baubeschlag-Branche. Abgerundet wurde das anderthalbtägige Programm mit einem Besuch des Museum



Folkwang und einem geselligen Vorabend bei Speis und Trank.



Foto: ZHH

Ständige Konferenz in Essen

AKB-Branchenabend - Immer anlässlich der fensterbau/frontale in Nürnberg findet am ersten Messetag der AKB-Branchenabend statt. Im Jahr **2016** wurde er zum sechsten Mal veranstaltet. Rund 100 Teilnehmer aus Industrie und Handel waren der Einladung des AKB gefolgt. Nach der Begrüßung durch den AKB-Vorsitzenden Martin Meesenburg referierte Zach Davis zum Thema Zeitmanagement. Der Branchenabend klang bei einem gemütlichen Abend mit Bier und Snacks sowie vielen Kollegengesprächen aus.



Foto: ZHH

Zach Davis

Bei der siebten Ausgabe im Jahr **2018** durfte der AKB rund 120 geladene Gäste aus Industrie und Handel begrüßen. Nach einem geselligen Come Together mit kühlen Getränken und Fingerfood begrüßte Martin Meesenburg die Anwesenden und stellte kurzweilig die Gemütslage in der Branche dar, bevor er zum Gastspeaker überleitete. Der kontroverse Vortrag von Nils Seebach (eTribes Connect GmbH, Hamburg, Betreiber und Autor von www.digitalkaufmann.de) zum Thema „E-Commerce in der Plattform Ökonomie“ bewegte die Anwesenden sichtlich, wie die anschließenden langen und angeregten Diskussionen zeigten. Der Vortrag zeigte aktuelle Entwicklungen und Trends des B2B-E-Commerce in Deutschland auf und analy-

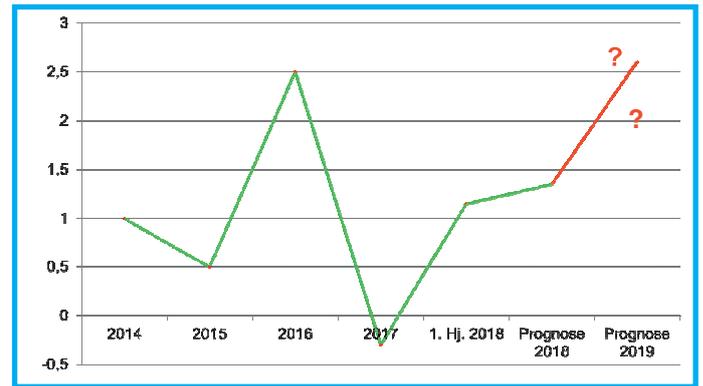
sierte die expansiven Strategien großer Onlineplayer und Handelsplattformen wie Amazon und Co. Daneben wurden Handlungsspielräume für stationäre Fachhandelsunternehmen und deren Lieferanten aufgezeigt. Der Abend klang nach einem kurzen Schlusswort von Niklas Schulte mit Getränken, Snacks und guten Gesprächen aus.



Nils Seebach

Foto: ZHH

Wirtschaftliche Entwicklung



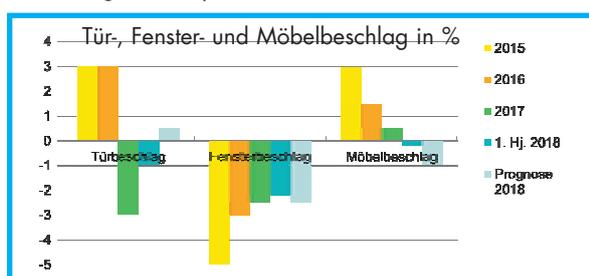
2016 - Der Fenster- und Türenmarkt entwickelte sich in diesem Jahr positiv und die Anzahl der in Deutschland verbauten Elemente ist gestiegen. Die Umsätze mit Fenstern deutscher Hersteller dagegen sind aufgrund der gestiegenen Importe - insbesondere bei Fenstern aus Polen - rückläufig. Gründe dafür sind die nicht vergleichbaren Stundenlöhne, die in Polen deutlich niedriger sind, und polnische Staatssubventionen, die zu deutlich niedrigeren Stückkosten führen. Um dem entgegenzuwirken, versuchen die deutschen Hersteller ein Trading-up ihrer Produkte. Die Stimmung in der Baubranche war positiv, dies zeigte sich auch an den deutlich gestiegenen Baugenehmigungszahlen. Das Handwerk war gut ausgebucht und hätte gerne das Personal aufgestockt, doch neue Fachkräfte zu finden war nahezu aussichtslos. Das Thema Digitalisierung wurde immer bedeutsamer, umso wichtiger ist eine enge Zusammenarbeit, sowohl im Handel als auch mit den Herstellern. 2016 war ein stabiles Jahr für den Baubeschlag-Fachhandel mit einer soliden wirtschaftlichen Entwicklung. Insgesamt wurde beim



Baubeschlag-Fachhandel ein Umsatzplus von 2,5% erzielt. Auch für das Jahr 2017 war man optimistisch, dass eine weitere Umsatzsteigerung gelingen werde.

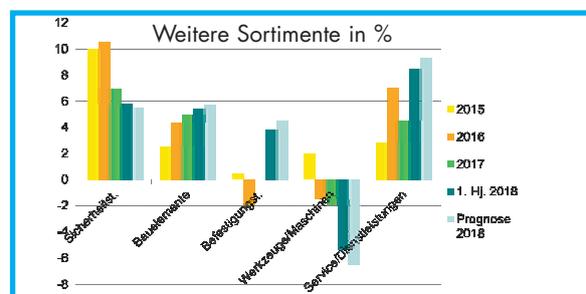
2017 – Das Jahr 2017 war tatsächlich aber von einem leichten Rückgang – entgegen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage in Deutschland – geprägt. Dieses enttäuschende Ergebnis wurde größtenteils auf den Wettbewerb mit dem Onlinehandel und den zunehmenden Direktvertrieb zahlreicher Hersteller zurückgeführt. Importe aus dem europäischen Ausland und der allgegenwärtige Fachkräftemangel sowie fehlende Kapazitäten bei den Handwerksbetrieben verstärkten die negativen Rahmenbedingungen zusätzlich. Themen wie die Digitalisierung bzw. E-Commerce, Normung und Bürokratie, sowie die Aufbereitung, Bereitstellung und der Austausch von qualitativ hochwertigen Produktdaten standen ebenfalls als belastende und unproduktive Herausforderungen auf der Agenda und banden zahlreiche Ressourcen. Im Bereich Türbeschlag verzeichnete man beim Umsatz ein Minus von 3%, für den Fensterbeschlag ein Minus von 2,5%. Positiver fiel die Entwicklung im Möbelbeschlag aus, wo ein Plus von 0,5% erwirtschaftet werden konnte. Recht zufriedenstellende Ergebnisse wurden in den Bereichen Bauelemente(+5%), Sicherheitstechnik (+7%) sowie Services und Dienstleistungen (+4,5%) erzielt.

2018 - Das Jahr 2018 verlief etwas zufriedenstellender als 2017. Die Umsätze im Bereich Fenster- und Türbeschlag waren aufgrund der zunehmenden osteuropäischen Importe nach wie vor rückläufig. Man schätzt, dass mittlerweile jedes vierte in Deutschland verbaute Fenster aus Osteuropa stammt. Bei den Türen liegt der Importanteil ebenfalls bei fast 15%.



Daneben belasteten der Fachkräftemangel, die überlastete inländische Infrastruktur und Logistik sowie mangelnde Investitionen der Regierung den Handel zusätzlich. Als erfreulich bewertet der AKB hingegen die guten und sehr profitablen Entwicklungen bei Bauelementen, Sicherheitstechnik und in produktiven Geschäftsfeldern (Montage etc.) sowie bei Services und Dienstleistungen. Generell entwickelte sich alles positiv, wo der Fachhandel seine Service- und Beratungskompetenz voll ausspielen kann. Der Baubeschlag-fachhandel rechnet daher für 2018 mit einem leichten

Umsatzwachstum von im Mittel etwa 1,4%. Es war zu beobachten, dass ab September die Nachfrage nochmal merklich anzog, so dass die Mitgliedsunternehmen relativ zufrieden, aber nicht euphorisch auf den Jahresendspurt zurückblicken.



Es gilt weiterhin, die Zusammenarbeit entlang der Wertschöpfungskette zu vertiefen und gemeinsame Lösungen für übergreifende Herausforderungen zu finden. Aktuelle Entwicklungen im Bereich Normierung und gesetzgeberische Vorhaben, die eine enorme Bürokratie befördern (z.B. DSGVO, Mängelhaftung, Verpackungsgesetz), wirkten sich im vergangenen Jahr europaweit lähmend aus. Weltpolitisch war das Umfeld schwierig und daher auch der Ausblick auf 2019 ungewiss - man denke beispielsweise nur an den Brexit, schwelende Handelskriege, Staatsverschuldungen etc.

2019 - Nichtsdestotrotz rechnet der FVSB mit einem Plus von etwa 2,2% für 2019, wobei vor allem das Inlandsgeschäft durch Kapazitätsengpässe und steigende Importe gehemmt werden dürfte. Die für die Bauindustrie weiterhin guten Konjunkturprognosen lassen allerdings auf ein positives Jahr 2019 hoffen. Jüngst gab das Ifo Institut bekannt, dass man mit einem weiteren Wachstum der europäischen Bauwirtschaft mindestens bis 2021 rechnet, wenngleich mit sinkender Intensität. Dies unterstreichen auch die erneut positiven Prognosen für den deutschen Türen- und Fenstermarkt, von denen jedoch ausländische Wettbewerber weiterhin überproportional profitieren dürften. Das Handwerk ist ebenfalls sehr gut ausgebucht und auch die Baugenehmigungen sind insgesamt weiter steigend.

Dabei gilt es aber die Digitalisierung nicht nur als Gefahr zu betrachten, sondern auch in Themen wie digitaler Kommunikation, KI, Automation etc. Chancen zu erkennen. Hier ist der Handel gefragt, Antworten zu finden, um der Konkurrenz von Amazon und Co. Paroli bieten zu können. Insbesondere im Bereich des Datenmanagements müssen Industrie und Handel noch enger und partnerschaftlicher zusammenarbeiten, um eine erfolgreiche Zukunft zu gestalten. Der AKB prognostiziert für 2019 ein fachhandelsseitiges Wachstum von 2 - 3%.



Dr. Paul Kellerwessel
Köln
Vorsitzender des AKW/multitec



Sprecherkreis des AKW/multitec

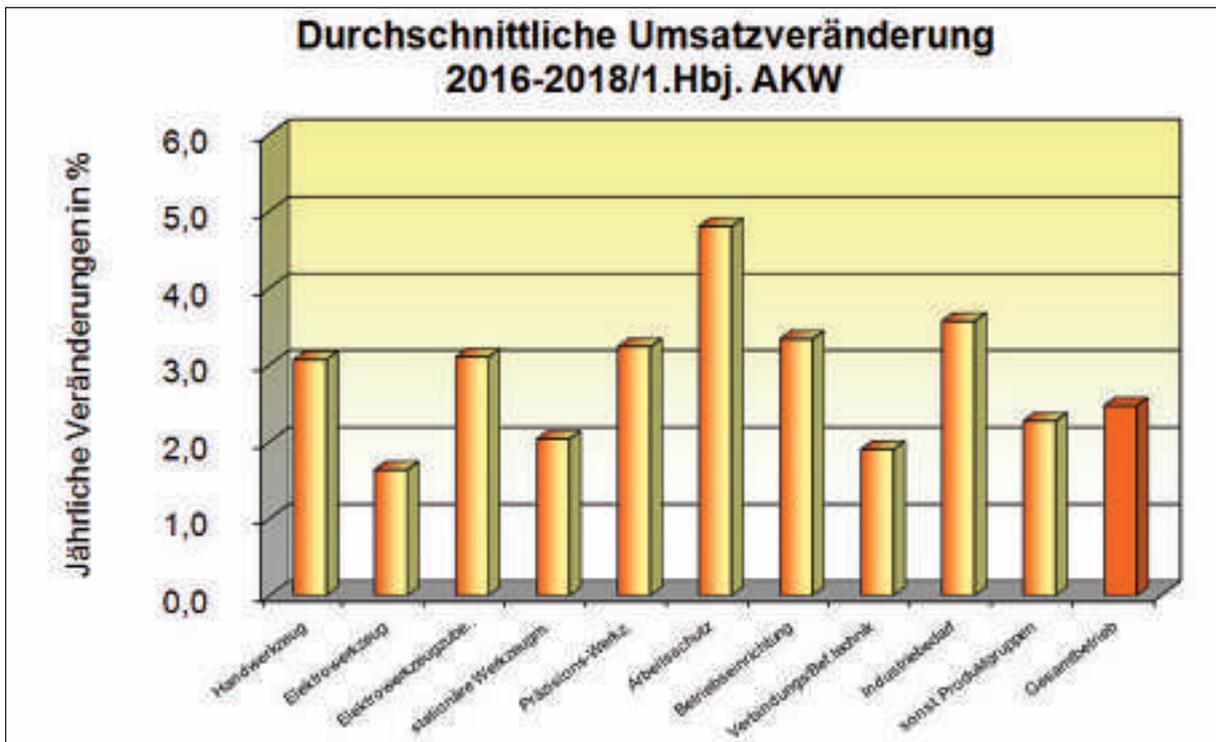
- Dr. Paul Kellerwessel**, Aug. Hülden GmbH + Co. KG, Köln – Vorsitzender (AKW)
- Meinolf Gockel**, Meinolf Gockel GmbH & Co. KG, Warburg (multitec)
- Berthold Horstick**, G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH, Bocholt (multitec)
- Norbert Keilhofer**, Friedrich Kicherer KG, Ellwangen (multitec - bis Frühjahr 2018)
- Christian Mergenthaler**, Eisen-Bärle GmbH & Co. KG, Bruchsal (AKW)
- Kai-Uwe Meyer**, Lerbs AG, Stuhr (AKW)
- Helge Nagorny**, Handelskontor Seevetal GmbH, Seevetal (AKW)
- Marco Roloff**, Werkzeuge Roloff GmbH, Stendal (AKW)
- Stefan Wiedenhöfer**, Friedrich Kicherer KG, Ellwangen (multitec - seit Herbst 2018)

Die Interessenvertretung der Werkzeugspezialisten

Die Produktionsverbundhändler (PVH) mit den Schwerpunkten Elektrowerkzeuge, Handwerkzeuge, Präzisionswerkzeuge, Arbeitsschutz, Betriebseinrichtung sowie Verbindungs- und Befestigungstechnik sind im Arbeitskreis Werkzeuge (AKW) organisiert. Die Hauptaufgaben des AKW sind die Interessenvertretung der Mitglieder gegenüber der Industrie und anderen Vertriebskanälen, die Konzeption von Aus- und Fortbildungsmaßnahmen und die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der Unternehmen. Daneben stehen die Information der Mitgliedsfirmen sowie ihre Meinungsbildung im Vordergrund. Seit 2010 führt der AKW seine Aktivitäten sowie die Vorstandsarbeit mit dem multitec zusammen durch. Entsprechend gelten die nachfolgenden Ausführungen für beide Arbeitskreise. Ab Seite 40 werden diese um die Themen ergänzt, die die im multitec organisierten PVH-Vollsortimenter betreffen.

Wirtschaftliche Lage - Im Berichtszeitraum 2016 – 2018 konnten die PVH-Bereiche unserer Branche auf eine positive Umsatzentwicklung zurückblicken, die einen jährlichen Umsatzzuwachs von durchschnittlich 2,5% brachte. Den stärksten Anstieg dürfte es voraussichtlich 2018 gegeben haben, wobei die endgültigen Zahlen für das Gesamtjahr zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts noch nicht vorlagen.

Nach einem durchwachsenen Jahr 2015 mit einem versöhnlichen Ende startete der Werkzeug-PVH **2016** optimistisch in das Jahr. Dabei waren die ersten Monate des Jahres von Schwankungen gekennzeichnet. In den Sommermonaten stabilisierte sich die Lage und ließ in der zweiten Jahreshälfte sowohl die Umsätze als auch die Erwartungshaltungen steigen. Mitverantwortlich waren die guten Rahmenbedingungen, die auch dem Bau spürbare Impulse bescherten. Die Investitionsbereitschaft in Handwerk und Industrie stieg. Die Bundesregierung stellte zusätzliche Finanzmittel für bezahlbaren Wohnraum zur Verfügung. Hiervon profitierte vor allem die Bauwirtschaft und der Baubeschlaghandel, aber auch das Handwerk konnte mit einer hohen Nachfrage und einem guten Auftragsvorlauf weitere Umsatzsteigerungen verbuchen. Lediglich der Maschinen- und Anlagenbau hatte aufgrund des schwierigen Exports eine Stagnation zu verzeichnen, wobei im Werkzeugmaschinenbau leichte Zuwächse von rund 1% gelangen. Beim Werkzeug-PVH sorgte dies auf das Gesamtjahr betrachtet für durchgehend positive Steigerungen, die am stärksten im Arbeits-



schutz und in der Betriebseinrichtung sowie bei den sonstigen Produktgruppen auffielen. Insgesamt konnte der Werkzeug-PVH im Schnitt um 2,1% zulegen. Sorgen bereitete ihm aber das zunehmende Internetgeschäft, das sich mehr und mehr auf die Marktpreise und Spannenentwicklung, aber auch auf die Besucherfrequenz auf der Fläche, auswirkte.

2017 konnte der Werkzeug-PVH an die ordentliche Umsatzentwicklung von 2016 nahtlos anknüpfen, bei leicht verbesserten Werten. Eine steigende Investitionsbereitschaft der Kundengruppen machte dies möglich. So hatte die Bauindustrie die Prognose im Sommer von 4,5% auf 6% angehoben, was für weiteres Wachstum sorgte. Eine leicht positive Entwicklung verzeichnete auch der Maschinenbau, der dank einer deutlich besseren Auftragslage in der zweiten Jahreshälfte um die 3% wuchs. Gleiches galt für das Handwerk, das ebenfalls, von einer guten Auftrags- und Umsatzlage getragen, um 3% zulegen konnte. Diese guten Entwicklungen machten sich in der Umsatzentwicklung des Werkzeug-PVH bereits im 1. Quartal bemerkbar und ließen nach dem ersten Halbjahr den Umsatz um 1,6% steigen. Dabei konnten die Bereiche Arbeitsschutz, Präzisionswerkzeuge und Industriebedarf stärker zulegen als der Unternehmensdurchschnitt, während die Bereiche Verbindungs- und Befestigungstechnik sowie Baubeschlag im 1. Halbjahr stagnierten. Über die Sommermonate setzte sich das ordentliche Niveau fort und brachte im 3. Quartal weitere Zuwächse. Zum Jahresende 2017 kam so ein

Umsatzwachstum von 2,1% über alle Sortimentsbereiche heraus. Ein stärkeres Wachstum fiel der erhöhten Preistransparenz und dem Preisdruck zum Opfer, da, um die Margen zu halten, nicht alle Aufträge angenommen wurden. Der Trend zu Akkugeräten setzte sich unvermindert fort und erreichte erstmals beim Umsatzanteil von Elektrowerkzeugen die 50 Prozent-Grenze.

Der positive Trend der Vorjahre setzte sich auch **2018** fort und ließ beim Werkzeug-PVH bereits im 1. Quartal eine Verbesserung der Umsatzsituation gegenüber dem Vorjahr erkennen. Die hohe Auslastung im Handwerk und die weiterhin starke Baukonjunktur sorgten im 1. Halbjahr für Umsatzzuwächse in den wichtigen werkzeugrelevanten Sortimentsbereichen. Ein Rückgang des Auftragswachstums in der Baubranche gegenüber dem Vorjahr dürfte für die 2. Jahreshälfte und auch für das Jahr 2019 auf etwas moderatere Umsatzzuwächse hindeuten. Trotzdem prognostiziert die Bauindustrie für 2018 und 2019 weiterhin einen Umsatzzuwachs von 6%. Der Maschinen- und Werkzeugbau verzeichnete einen weiterhin ordentlichen Auftragsbestand, doch die nachlassende wirtschaftliche Dynamik rund um den Globus, besonders bei der Investitionsgüternachfrage, deutet auf eine leichte Eintrübung hin. Für 2018 bleibt es aber bei einem erwarteten Produktionszuwachs von 2%. Positive Impulse sind dagegen von der boomenden Entwicklung im Handwerk mit einem anwachsenden Auftragsbestand und einer Umsatzentwicklung von gut



3% zu erwarten. Ein noch stärkeres Wachstum dieser Kundengruppe verhindert der zunehmende Fachkräftemangel. Unter diesen Vorzeichen sollte das Jahr 2018 für den Werkzeug-PVH, trotz des weiter zunehmenden Preisdrucks durch das Internetgeschäft, umsatztechnisch gesehen mit einem Anstieg von rund 3% besser als die beiden Vorjahre verlaufen sein.

Und das Jahr **2019**? Die großen Auftragspolster im Handwerk und in der Bauindustrie sollten für eine entsprechende Nachfrage sorgen. Da sich aber das wirtschaftliche Umfeld verschlechtert und die geopolitischen Risiken steigen, kann eine Eintrübung des Jahres 2019 für den Werkzeug-PVH nicht ausgeschlossen werden. Die derzeitigen Perspektiven sprechen aber (noch) für weitere Umsatzzuwächse im Werkzeug-PVH. Dabei werden die fortschreitende Digitalisierung, die Veränderungen der Kundenerwartungen und das weiter wachsende Onlinegeschäft die Händler auch in diesem Jahr beschäftigen. Mit Konzepten wie C-Teile-Management und elektronischen Verfahren für den E-Commerce-Bereich, individuellen Lösungen für Kunden, einer speziellen zielgruppenorientierten Ausrichtung mit hoher Beratungs- und Servicekompetenz stellt sich der Werkzeug-PVH den Herausforderungen, um sowohl für seine Lieferanten als auch für seine Kunden ein verlässlicher Partner in Zeiten des digitalen Wandels zu bleiben.

AKW-Vorstand - Zum Jahresende 2015 wurde der AKW-Vorstand von den Mitgliedern gewählt. Der bis dato amtierende Vorstand stellte sich zur Wiederwahl und wurde mit großer Mehrheit bestätigt. Dr. Paul Kellerwessel, Köln, wurde erneut zum Vorsitzenden gewählt. Die Themen der Vorjahre wurden weiter vorangetrieben und um aktuelle Schwerpunkte ergänzt. In den Jahren 2017 und 2018 standen die jährlichen Industriegespräche an, die im Berichtszeitraum wieder auf den Handwerk- und Elektrowerkzeug-Bereich konzentriert wurden. Hier hatte es nach dem Ansatz von 2015, die Gespräche auf Präzisionsmaschinen- und Anlagenbau im VDMA auszudehnen, ein ablehnendes Votum aus den Handelsverbänden und der Elektrowerkzeugindustrie gegeben. Die Erweiterung des Gesprächskreises wurde aufgrund der Interessenlage als nicht zielführend angesehen. Für einen Neuansatz wurde das Jahr 2016 genutzt. Im Jahr 2017 wurden die Gespräche mit dem Verband der Elektrowerkzeuge im ZVEI, dem Fachverband des Maschinen- und Werkzeuggroßhandels e.V. (FDM) und dem Fachverband der Werkzeugindustrie (FWI) wieder im ursprünglichen Kreis durchgeführt. Dabei beschäftigte sich die gemeinschaftliche Sitzung im Jahr 2017 mit der Entwicklung von Plattformen und Mercateo unite,

der Verpackungsverordnung, dem zunehmenden Onlinehandel, aber auch den Transportbedingungen für Lithium-Ionen-Batterien. Im Fokus der Industriegespräche 2018 standen die Auswirkungen des kommenden Verpackungsgesetzes, die DSGVO und die Vereinheitlichung der Transportdokumente für Lithium-Ionen-Batterien. Auf den Vorstandssitzungen wurden diese Themen vorbereitet. Der Vorstand diskutierte zudem die Entwicklung des Internets im B2B, den Preisverhauf in diversen Sortimentsbereichen sowie die Aufhebungen der Vertriebskanalbindung einiger Bereiche, die Auswirkungen der geänderten ADR auf den Transport und die Möglichkeiten einer einheitlichen Akku-Schnittstelle, die unter der Bezeichnung CAS mit 9 Herstellern an den Start ging. Die Entwicklung des PVH-Kongresses und der Marktuntersuchung wurden begleitet sowie der Weiterbildungslehrgang „*Fachberater/in für Schweißtechnik*“ mit dem ZHH-Bildungswerk auf den Weg gebracht. Die E-Learning-Plattform hardwarewissen.de wurde vom AKW vorangetrieben und in Kooperation mit diversen Herstellern wurden neue Lehrbriefe erstellt. Die Anzahl der Lernenden stieg auf gut 450 - 500 Teilnehmer.

Aktivitäten des AKW - Im Berichtszeitraum fanden vier Vorstandssitzungen sowie zwei Sitzungen mit der Elektrowerkzeug- und Handwerkzeugindustrie statt. 2017 fand der 4. PVH-Kongress statt, den der AKW und multitec federführend mit Unterstützung der Elektro- und Handwerkzeugindustrie sowie dem FDM organisierten. Durchschnittlich neun Rundschreiben pro Jahr informierten die Mitglieder über aktuelle Branchenthemen und News aus der Verbandsarbeit. Mit halbjährlichen Konjunkturumfragen sowie tertiären Kurzumfragen hielt der AKW/multitec die Entwicklung der Werkzeughändler und des PVH fest und bot den Mitgliedern einen Überblick über die Entwicklungsstände. Gleichzeitig konnten die Mitglieder am BBV des Hartwarenhandels kostenfrei teilnehmen, um im Vergleich mit Kollegenbetrieben weitergehende Rückschlüsse auf die Entwicklungen und Verbesserungspotentiale herleiten zu können. Auf der Internationalen Eisenwarenmesse 2016 und 2018 führte der AKW/multitec den Tag des Auszubildenden zum 4. und 5. Mal durch und vergab auf diesen Messen in Kooperation mit der KölnMesse den Eisen-Award 2016 und 2018: Die vom AKW aufgestellte Fachjury wählte aus den rund 60 Produkten jeder Ausschreibung die jeweils drei innovativsten Produkte, die im Rahmen des Ausstellerabends prämiert wurden.

Regionaltagungen/Seminare - Im Frühjahr und Herbst wurden Regionaltreffen angeboten, die teilwei-



se mit dem Arbeitskreis Baubeschlag (AKB) durchgeführt wurden. Die Regionaltagungen boten den Mitgliedern aktuelle Informationen und ermöglichten den Erfahrungsaustausch. Schwerpunkte bildeten die Entwicklung des Internets im B2B-Bereich sowie die Marktstudie des PVH. Zudem wurden im Berichtszeitraum in Kooperation mit der Agentur 4.0 Handel speziell für den PVH und den Werkzeugfachhandel ent-

wickelte Webinare sowie eine Präsenzveranstaltung angeboten. Dort wurde den Mitgliedern die Möglichkeiten geboten, sich die Chancen und Ansatzpunkte im E-Commerce-Bereich zu verdeutlichen. Es ging um die klassischen E-Commerce-Themen wie Content-Marketing und die Macht der Inhalte, Suchmaschinenoptimierung (SEA), aber auch um Themen wie Facebook- und Video-Marketing oder bessere Texte für

Die „Partner des PVH“

Rangfolge der Wahlergebnisse (Bewertungen)

2016	2017	2018
<p>Handwerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Knipex-Werk (2,02) 2. Bessey (2,04) 3. Wiha (2,05) 	<p>Handwerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wera-Werk (2,13) 2. Knipex-Werk (2,14) 3. Bahco (2,22) 	<p>Handwerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wiha (2,21) 2. Wera Werk (2,26) 3. Bahco (2,27)
<p>Präzisionswerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Famag (2,27) 2. Ruko (2,34) 3. Völkel (2,41) 	<p>Präzisionswerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Löher (2,00) 2. Exact (2,09) 3. Edessä-Werk (2,22) 	<p>Präzisionswerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Völkel (2,37) 2. Löher (2,45) 3. Famag (2,58)
<p>Betriebsausstattung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Euroline (1,75) 2. Günzburger Steigtechnik (1,89) 3. Fechtel (fetra) (2,17) 	<p>Betriebsausstattung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Euroline (1,79) 2. Günzburger Steigtechnik (1,88) 3. Bedrunka + Hirth (2,21) 	<p>Betriebsausstattung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Euroline (1,81) 2. Günzburger Steigtechnik (1,91) 3. Stumpf (1,99)
<p>Befestigungstechnik</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. GH-Baubeschläge (1,92) 2. Heco-Schrauben (2,04) 3. Eurotec (2,18) 	<p>Befestigungstechnik</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Heco-Schrauben (1,77) 2. fischerwerke (2,19) 3. GH-Baubeschläge (2,22) 	<p>Befestigungstechnik</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. GH-Baubeschläge (2,30) 2. fischerwerke (2,33) 3. Gesipa (2,48)
<p>Arbeitsschutz</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lemaitre (2,17) 2. Kübler (2,22) 3. Mascot (2,26) 	<p>Arbeitsschutz</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elten-Schuhe (2,09) 2. Baak-Schuhe (2,34) 3. Leopold + Döhle (2,41) 	<p>Arbeitsschutz</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. fhb-Original (1,96) 2. Mascot (2,17) 3. Elten-Schuhe (2,23)
<p>Schleif-/Trennmittel</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rüggeberg (Pferd) (2,12) 2. Dronco (2,14) 3. Rhodius (2,17) 	<p>Schleif-/Trennmittel</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rüggeberg (Pferd) (2,12) 2. Dronco (2,15) 3. Rhodius (2,22) 	<p>Schleif-/Trennmittel</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. August Rüggeberg (2,39) 2. Rhodius (2,49) 3. Klingspor (2,55)
<p>Messwerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stabila (2,18) 2. Laserliner (2,21) 3. BMI (2,30) 	<p>Messwerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stabila (2,16) 2. BMI (2,43) 3. Bosch Messen (2,45) 	<p>Messwerkzeuge</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stabila (2,26) 2. Tesa Technology (2,40) 3. Laserliner (2,41)
		<p>Chemische Produkte</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. beko (2,29) 2. Weicon (2,31) 3. Caramba (2,34)



die Webseite mit konkreten Tipps und Umsetzungsmöglichkeiten. Abgeschlossen wurde diese Maßnahme, die vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützt wurde, im Sommer 2018 mit einer Präsenzveranstaltung in Köln, wo anhand von drei Internetauftritten aus dem Werkzeug-PVH den Teilnehmern Verbesserungsmöglichkeiten und weitere Ansätze aufgezeigt wurden.

Partner des PVH - Die jährlichen Wahlen der Partner des PVH in den Jahren 2016 - 2018 wurden vom AKW/multitec durchgeführt. Ziel dieser Aktivität ist es, dem Handel bei seiner Wahl der Lieferanten eine Orientierung zu bieten und gleichzeitig die besonders fachhandelsorientierten Unternehmen für ihren Einsatz zu würdigen. Die drei bestplatzierten Hersteller aus jedem Bereich wurden auf dem PVH-Kongress bzw. auf der Internationalen Eisenwarenmesse geehrt. 2018 kamen als achter Bereich die chemischen Produkte hinzu. Die Beurteilungskriterien wurden 2018 um den Punkt Daten- und Digitalisierungsqualität erweitert und damit an die heutigen Herausforderungen angepasst. Die Ergebnisse der letzten drei Jahre finden Sie in der vorstehend aufgeführten Tabelle.

multitec

Das Forum für den PVH mit Vollsortiment

Neben dem klassischen Eisenwarensortiment wie Werkzeuge, Befestigungstechnik und Beschläge führen diese PVH-Händler auch Sanitär-/Heizungs-/Klimawaren und/oder Stahl in den verschiedensten Ausführungen. Diese Großhändler sehen sich als Problemlöser für Industrie und Handwerk und haben sich seit 1996 im multitec zusammengeschlossen. Die Vorstandsmitglieder Meinolf Gockel und Berthold Horstick erklärten sich zur Fortsetzung ihrer Vorstandsarbeit bereit. Norbert Keilhofer war im Frühjahr 2018 aus dem AKW/multitec Vorstand aus persönlichen Gründen ausgeschieden. In den neuen AKW/multitec Vorstand wurde Stefan Wiedenhöfer von der Firma Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG in Ellwangen neu gewählt. Der gewählte Vorstand vertritt den multitec gemeinschaftlich in Kooperation mit dem AKW und hat als gemeinsamen Sprecher des AKW/multitec Dr. Paul Kellermessel gewählt. Darüber hinaus werden die Aktivitäten, Industriegespräche

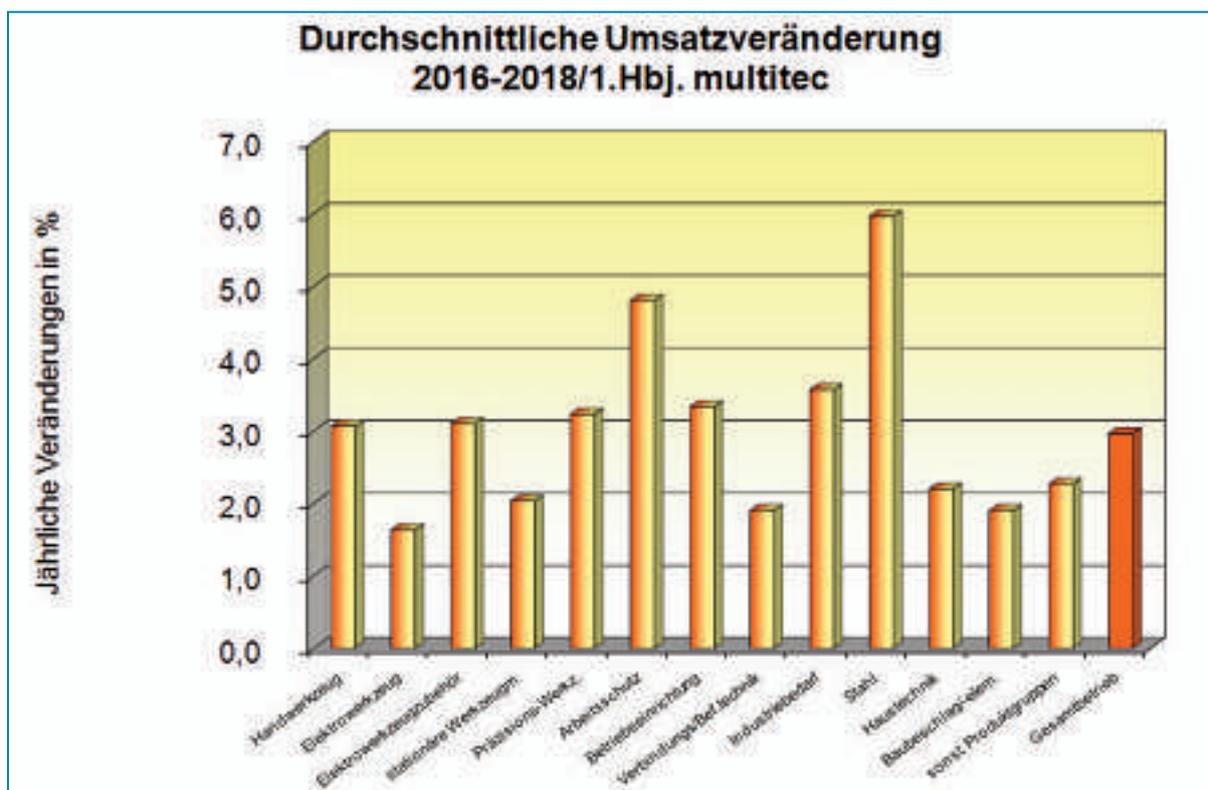
und Veranstaltungen zusammen mit dem AKW durchgeführt.

Wirtschaftliche Lage der Vollsortimenter -

Die Vollsortimenter im PVH konnten im Berichtszeitraum 2016 - 2018 mit einem jährlichen Zuwachs von 3% aufwarten. Damit entwickelten sie sich besser als die Werkzeugspezialisten, die ein Wachstum, wie oben bereits berichtet, von 2,5% verzeichneten. Ursächlich für die bessere Entwicklung war der Stahlbereich, der besonders in den letzten beiden Jahren von einer deutlichen Erholung des Stahlpreises profitierte und im Berichtszeitraum durchschnittlich um 6% pro Jahr wuchs.

Nach einem durchwachsenen Jahr 2015 mit Stagnation bei den Vollsortimentern im PVH, was besonders am massiven Preisverfall im Stahlbereich lag, gingen die Vollsortimenter mit Optimismus in das Jahr **2016**. Die im Jahresverlauf steigende Investitionsbereitschaft in Handwerk und Industrie sorgte für eine zunehmende Belebung der Bauwirtschaft und des gesamten handwerklichen Nebengewerks. Dies kam auch den Vollsortimentern zu Gute, die 2016 in den meisten Sortimenten positive Umsatzzuwächse erreichten. Das weiterhin schwierige Stahlgeschäft verbesserte sich zwar dank einer guten mengenmäßigen Auslastung gegenüber dem Vorjahr, aber das sich fortsetzende schwierige Preisgebaren ließ im Stahlbereich trotz erhöhter Tonnage noch keine Umsatzzuwächse zu. Auch der Bereich der Haustechnik brachte den Vollsortimentern keine Steigerung im Jahresverlauf, da es noch nicht gelang, an der immer besser werdenden Baukonjunktur zu partizipieren. Beide Sortimentsbereiche schlossen im negativen Bereich. Ganz anders die Bereiche Bauelemente und Baubeschlag, die sich im Jahresverlauf stetig verbessern konnten und wieder Umsatzzuwächse generierten. Trotzdem blieben 2016 die Umsatzzuwächse der Vollsortimenter mit 1,9% im Jahresverlauf, bei deutlichen Zuwächsen im Arbeitsschutz und bei der Betriebseinrichtung, hinter den Umsätzen der Werkzeugspezialisten zurück. Dies sollte sich in den folgenden zwei Jahren aber ändern.

2017 verbesserte sich im Stahlhandel das Preisgefüge und ließ bei wachsender Tonnage die Umsätze sprudeln. Im Jahresverlauf gelang so ein Umsatzanstieg von 7,4%. Nach schwierigen Vorjahren konnte auch die Haustechnik, getragen von der sich weiter stetig verbessernden Situation im Baugewerbe, sowohl im Bad- als auch im Heizungsbereich wieder profitieren und nach den schwachen Vorjahren mit einem ordentlichen Plus von 5,3% das Jahr 2017 abschließen. Nicht ganz so rosig lief es dagegen bei



Bauelementen und Baubeschlag, die in der zweiten Jahreshälfte nicht immer an die Vorjahreszahlen herankamen und somit das Jahr 2017 lediglich mit einem Plus von 1,2% abschlossen. Da auch die übrigen Sortimentsbereiche wuchsen, waren die Vollsortimenter im Gesamtgeschäft mit dem Jahr 2017 zufrieden. Mit einem Umsatzplus von 2,8% lag dieser in diesem Jahr höher als bei den Werkzeugspezialisten.

2018 entwickelte sich im Großen und Ganzen wie beim AKW beschrieben. Dabei konnte der Haustechnikbereich weiterhin leicht zulegen und von der positiven Baukonjunktur profitieren. Besonders stark wuchs in diesem Jahr der Stahlumsatz, da eine weitere Preiserholung, neben der wachsenden Nachfrage, die Umsätze nach oben trieb, und zur Jahresmitte ein Umsatzzuwachs von über 11% erreicht wurde. Die anderen Sortimentsbereiche der Vollsortimenter entwickelten sich ebenfalls positiv, auch wenn in den meisten Fällen die Vorjahreszuwächse nicht weiter getoppt werden konnten. Leichte Umsatzrückgänge musste lediglich der Bereich der sonstigen Produktgruppen hinnehmen, was aber auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens keinen nennenswerten Einfluss hatte. Für die im Stahlbereich aktiven Vollsortimenter könnte deshalb das Jahr 2018 mit einem deutlichen Zuwachs von über 4% geendet haben. Die Sortimentsbereiche der Bauelemente und Haus-

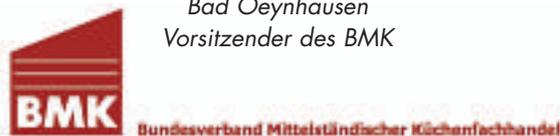
technik verzeichneten zudem ein stabiles Wachstum. Dabei spielten die Trends wie Sanierung und Modernisierung speziell im Haustechniksegment eine wichtige Rolle und dürften sich auch 2019, bei einer weiterhin sehr ordentlichen Auftragslage in der Baubranche und im Handwerk, positiv fortsetzen. Unsicherer gestaltet sich die Entwicklung im Stahlbereich, trotz einer aktuell ordentlichen Nachfrage. Die Konflikte mit Amerika hinsichtlich der Verhängung von Strafzöllen lasten auf der Stahlbranche. Zudem sorgen neben den allgemeinen geopolitischen Unwägbarkeiten besonders steigende Strompreise, der Brexit und der schwelende Handelskonflikt zwischen USA und China für Druck auf den Stahlbereich. Ansonsten können die Einschätzungen, die für den Arbeitskreis AKW gelten, als Erwartung für das laufende Jahr herangezogen werden.

Aktivitäten - In den Jahren 2016 - 2018 wurden die Aktivitäten des multitec gemeinsam mit dem AKW umgesetzt. Die Mitglieder des multitec erhielten pro Jahr acht Rundschreiben über aktuelle Geschehnisse aus den Bereichen Sanitär/Heizung, Stahl und Bauelemente. Daneben standen Themen zu Entwicklungen im Smart Home und in der Windbranche, Informationen zur Schloss- und Beschlagindustrie oder die Logistik und den Fuhrpark betreffende Neuerungen im Blickpunkt der Rundschreiben.



Hans Hermann Hagelmann

*Bad Oeynhausen
Vorsitzender des BMK*



Sprecherkreis des BMK

- Hans Hermann Hagelmann**, Bad Oeynhausen – Vorsitzender
- Franz Bahlmann**, KüchenTreff GmbH & Co. KG, Wildeshausen
- Daniel Borgstedt**, Küchentreff GmbH & Co. KG, Wildeshausen (seit März 2017)
- Lutz Burneleit**, EK/servicegroup eG, küchenplus, Bielefeld
- Karl Dotzauer**, DER KREIS Einkaufsges. für Küche Wohnen mbH & Co. KG, Leonberg (bis 31.03.2017)
- Oliver Strelow**, DER KREIS Einkaufsges. für Küche, Wohnen mbH & Co. KG, Leonberg (ab April 2017)
- Jürgen Feldmann**, Garant Marketing GmbH, Rheda-Wiedenbrück (bis 2018)
- Jens Hölper**, Garant Marketing GmbH, Rheda-Wiedenbrück (ab 2018)
- Rüdiger Gehse**, sternküchen, MZE Möbel-Zentral-Einkauf GmbH, Neufahrn
- Helmut Karnehm**, Dross & Schaffer Marketing GmbH, Gräfelting
- Thomas Singer**, Küchen Partner AG, Bad Schwalbach – (bis 31.12.2016)

Die Küchenspezialisten

Ganz auf das Sortiment der Einbauküche mitsamt Zubehör und Montage sind die im Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel (BMK) zusammengeschlossenen Einkaufskooperationen und Küchenfachhändler ausgerichtet. Der BMK hat sich dabei zum Ziel gesetzt, die Interessen des kleinen- und mittleren Küchenfachhandels gegenüber Industrie, Behörden und Endverbrauchern wirkungsvoll zu vertreten sowie das Alltagsgeschäft der Mitglieder mit wertvollen Hilfestellungen und Dienstleistungen zu unterstützen und zu erleichtern. Der BMK vertritt nunmehr die Interessen von knapp 3.000 Küchenfachhändlern.

BMK-Vorstand - Der BMK-Vorstand setzte sich in den drei zurückliegenden Jahren, neben der Schaffung von Markttransparenz für die Mitglieder, mit aktuellen Branchenthemen auseinander, um diese einer Lösung zuzuführen. Vor allem die Themen stationärer Küchenfachhandel vs. Onlinehandel, Reklamationsaufkommen und Mängelhaftung, Energielabel, Zukunftsperspektiven für den Küchenfachhandel, die wiederholte Auslobung des Innovationspreises, die Fortentwicklung des Berufsbildes „*Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice*“ sowie die Initiierung eines Qualifizierungs- und Zertifizierungsprogramms für exzellente Küchenfachhändler waren Gegenstand der branchenorientierten Verbandsarbeit im Sinne des Küchenfachhandels und der Branche im Ganzen.

Hans Hermann Hagelmann, seit 2013 Vorsitzender des BMK, wurde Anfang 2016 einstimmig im Amt des BMK-Vorsitzenden bestätigt. Im Berichtszeitraum schieden Karl Dotzauer (Der KREIS), der im März 2017 in den wohlverdienten Ruhestand gegangen ist, Jürgen Feldmann (Garant Marketing GmbH) und Thomas Singer (Küchen Partner AG) aus dem Vorstand aus. Neu konnten Daniel Borgstedt (Küchentreff), Oliver Strelow und Jens Hölper im Gremium begrüßt werden.

Berufsbild **Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice (FMKU)**

- Die vor mehr als zehn Jahren gestartete Initiative von BMK, AMÖ, BVDM, VDM, DIHK und HDE zur Schaffung eines eigenen Berufsbildes ist von Erfolg gekrönt. Der Ausbildungsberuf „*Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice*“ wurde im April 2011 im Bundesgesetzblatt als anerkannter Lehrberuf ohne zeitliche Begrenzung verkündet. Der Ausbildungsberuf fällt in den Bereich der Industrie- und Handelskammern, was aber

nicht ausschließt, dass auch das Handwerk in diesem Ausbildungsberuf ausbilden kann. Die Ausbildungsdauer beträgt drei Jahre. Ein Erfolg, auf den der BMK besonders stolz ist, insbesondere da sich der Ausbildungsberuf weiterhin großer Beliebtheit erfreut.

Die duale Ausbildung erfolgt abwechselnd im Betrieb und in der Berufsschule. In der Ausbildung erlernt die Fachkraft für Möbel, Küchen- und Umzugsservice wie Küchen- und Möbelteile montiert und auf- sowie abgebaut werden. Weiterhin lernen die Azubis, wie Warenbestände geführt und kontrolliert werden, wie elektrische Einrichtungen installiert werden, wie Anschlüsse zu Wasser- und Lüftungsanlagen hergestellt werden, wie die Verpackung, das Lager und der Transport vonstatten gehen, sie lernen den Umgang mit den nötigen Werkzeugen und lernen die Grundlagen der Holzverarbeitung. Damit beim Umzug nichts schief läuft, muss alles stimmen. Somit gehört es ebenfalls zum Inhalt der Ausbildung, den Arbeitsplatz zu sichern und zu räumen, qualitätssichernde Maßnahmen durchzuführen, die Arbeit bestmöglich zu planen, zu organisieren und zu dokumentieren. Die Fachkräfte müssen immer wirtschaftlich, aber auch im Sinne der Sicherheit, des Umweltschutzes und des Gesundheitsschutzes handeln.

Eine höhere fachliche Qualifizierung ist für FMKU mit der IHK-Weiterbildung zum Einrichtungs- und Küchenfachberater möglich. Für ausgebildete FMKU liegt außerdem der unternehmensinterne Aufstieg oder die Selbstständigkeit nahe. Schließlich gibt es zahlreiche Umzugsportale, welche bei der Vermittlung zum Kunden unterstützen.

Vertriebswege Küchen - Die Vertriebswege für Einbauküchen sind sehr vielfältig. Im Jahre 2018 werden Küchen über knapp zwanzig Geschäftstypen in rund 7.900 (2015: 8.500) Geschäften verkauft. Die Küchenspezialisten haben einen wertmäßigen Marktanteil von 45,5%, mengenmäßig von knapp 27,5%. Diese Statistik zeigt klar, dass bei hochwertigen Küchen die Küchenspezialisten die bevorzugte Einkaufsstätte sind. Die Küchenspezialisten konnten zwischen 2005 und 2017 ihren Umsatz um 57,9% steigern, wie eine Studie des IFH in Köln zeigt. Der Durchschnittspreis beim Küchenfachhandel betrug 2017 knapp 10.450 Euro, in den Einrichtungshäusern 7.160 Euro und in den Mitnahmemärkten 2.320 Euro.

Stand 2018 geben über die Hälfte der Küchenkäufer mehr als 10.000 Euro für ihre neue Küche aus. Zwischen 12.000 und 16.000 Euro geben 14% der Käufer aus und immerhin 13% zahlen mehr als 16.000 Euro. Der Durchschnittspreis liegt bei 7.100 Euro pro

verkaufter Küche. Die Marktanteile in den einzelnen Sparten bleiben zwar annähernd gleich, aber innerhalb der Segmente gibt es Verschiebungen. Der Konzentrationsprozess setzte sich auch in diesem Berichtszeitraum fort. Diese Konzentrationsprozesse finden ebenso auf Herstellerseite statt, wo immer mehr Küchenhersteller vom Markt verschwinden. Z.B. allein im Jahr 2017: die „alte“ ALNO AG und Wellmann-Küchen, die la Cour Gruppe mit Nolff Möbelwerk GmbH & Co. KG, Zeyko Möbelwerk GmbH & Co. KG und Zeiler Möbelwerk GmbH & Co. KG (allmilmö), Nieburg-Küchen.

Die Prognose des BMK zur weiteren Marktentwicklung ist, dass die Marktanteile der Küchenstudios weiter steigen, während die Marktanteile der Vollsortimenter-Möbelhäuser weiter rückläufig sein werden. Die Küchenfachmärkte werden leicht zulegen können, während in konjunkturell besseren Zeiten Discounter Rückgänge hinnehmen werden müssen, denn Spezialisierung und Profilierung sind weiterhin angesagt.

BMK-Innovationspreis - Mit dem seit 2006 verliehenen BMK-Innovationspreis werden herausragende Produktinnovationen in den Segmenten Küchenmöbel, Küchengeräte und Küchenzubehör ausgezeichnet. Der Ansatz der Bewertung ist und bleibt dabei auch nach nun schon zwölf Preisverleihungen innovativ: Was brauchen die Menschen, was bewährt sich im täglichen Einsatz, was zeigt Problemlöser-Qualitäten und schafft Umsatz sowie Kundenzufriedenheit im Fachhandel? Die Sieger erhalten neben einem Preis auch die Möglichkeit, mit Werbematerialien und Öffentlichkeitsarbeit diese vom Küchenfachhandel verliehene Auszeichnung werbewirksam einzusetzen.

Seit der Ausgabe 2016/17 findet die Preisverleihung alle zwei Jahre in Kooperation mit der Fachschule des Möbelhandels (MöFa) auf der LivingKitchen in Köln statt - eine schöne Bühne für den Nachwuchs der Branche, die prämierten Produkte und natürlich den BMK!

Seit 2015 fällt die finale Entscheidung durch die Bewertung eines dreigeteilten Votums, bestehend aus Händler-Jury mit 40% Anteil, Presse-Jury mit 30% sowie dem Votum des BMK-Vorstands mit 30% Anteil. Übernommen wurde seitdem die 2015 neu eingeführte Kennzeichnung „Ausgezeichnet mit dem BMK-Innovationspreis“.



2016/17 - Die Preisverleihung des 11. BMK-Innovationspreises fand im großen Rahmen während der LivingKitchen 2017 und unterstützt von einer Möfa-Projektgruppe auf der Cooktainment-Eventfläche in Köln statt. Die Gewinner des BMK-Innovationspreises 2017 waren in der Kategorie Küchenmöbel **BAU-FORMAT, Leicht** und **Ballerina**. In der Kategorie Küchengeräte durften sich **Constructa-Neff, Miele** und **Liebherr** den Innovationspreis des Küchenfachhandels abholen. Beim Küchenzubehör konnte sich **Blanco** gegen **Naber** durchsetzen.



Preisträger 2016/17 - Foto: Petra Lupp

Nachdem die Sieger geehrt worden waren, gab es eine Premiere: der erste BMK-Ehrenpreis wurde verliehen. Hans Hermann Hagelmann überreichte Elmo Keller diesen Ehrenpreis. 13 Jahre war Keller Geschäftsführer des BMK, bevor er Ende 2016 planmä-

ßig in den Ruhestand ging. In diesem Zeitraum war er maßgeblich an der Planung, Umsetzung und Etablierung des BMK-Innovationspreises beteiligt.



Ehrenpreis für Elmo Keller - Foto: BMK

2018/19 - Auf der LivingKitchen wurde am 15. Januar 2019 der 12. BMK-Innovationspreis verliehen. Wieder unterstützt von einer Projektgruppe der Möbelfachschule in Köln (Möfa), verlieh der BMK auf der voll besetzten Eventfläche Future Foodstyles die begehrten Trophäen. Ausgezeichnet wurden jeweils drei Produkte in den Kategorien Küchenmöbel, Küchengeräte und Küchenzubehör, die sich in den vergangenen zwei Jahren besonders eindrucksvoll im Fachhandel bewährt haben. Eingeleitet durch ein Grußwort von Gerald Böse, Vorsitzender der Geschäftsführung

BMK – Innovationspreis 2006 – 2019						
	Küchenmöbel		Küchengeräte		Küchenzubehör	
	Gewinner	Produkt	Gewinner	Produkt	Gewinner	Produkt
2006	Ballerina	manufact b	Bosch	LiftMagic	Naber	Compair flow
2007	Häcker	Silent move	Bauknecht	Pro Touch	Blanco	Axis Edition
2008	Leicht	Concept 40	Siemens	touchSlider	Blanco	Komp. Unterbauspüle
2009	Nobilis	Slim-Line	Miele	con@divity	Teka	Glas-Spülen-Kombi
2010	Häcker	emotion Nova	Siemens	Modular-Geschirrspüler	Blanco	Axenkonzept
2011	Häcker	Oberschrank Climber	Miele	Geschirrspüler	systemceran	Kera Domo Clement
2012	Ballerina	Green TecKitchen	Miele	Extraspeed HiLight Kochfelder	Blanco	Blanco Modex
2013	Ballerina	der ultimative KORPUS	Miele	Power Flex	Blanco	Hot Spot
2014	Ballerina	Digitaldruck	Miele	M Touch Bedienerkonzept	Naber	Cox Base-Boarel
2015	Ballerina	Komfort Küchen	berbel	Deckenlifthaube Skyline Edge	Naber	Thermobox
2016/17	Bauformat	Industry Style Küche	Constructa Neff	Dampfbackofen	Blanco	Granitspüle
2018/19	Bauformat	CP 35 - Grifflos System	Miele	Dialoggarer 6860	Blanco	Solenta-S Senso



Niklas Schulte, Geschäftsführer, und Hans Hermann Hagelmann, Vorsitzender (re) - Foto: Christoph Kawan / BMK - ZHH.

der Kölnmesse GmbH, sowie einer kurzweiligen Begrüßung durch den BMK-Vorsitzenden Hans Hermann Hagelmann, führten die Studierenden der Möfa charmant und kreativ durch die Preisverleihung. Unter dem tosenden Applaus der Gäste konnten **BAUFORMAT**, **Miele** und **Blanco** die Trophäen für ihre herausragenden Innovationen in Empfang nehmen. In der Kategorie Küchenmöbel folgten auf den Plätzen 2 und 3 Ballerina und Beckermann Küchen. Bei den Küchengeräten AEG/Electrolux und Bauknecht, sowie im Bereich Küchenzubehör Häfele und Lechner.



Preisträger 2019 - zusammen mit den Studierenden der Möfa Köln - Foto: Christoph Kawan / BMK - ZHH.

Konjunkturelle Entwicklung

2016 - Das erste Halbjahr 2016 wurde durchaus positiv bewertet. Allerdings trübte sich die konjunkturelle Entwicklung auf dem Küchenmarkt im zweiten Halbjahr ein. Ab November war aber wieder ein deutlicher Anstieg der Nachfrage festzustellen. Vor allem die Monate zwischen Mai und September haben geschwächelt. Insgesamt war man auf Fachhandelsseite mit einem Plus von 8,3% sehr zufrieden. Die Tendenz, dass sich der Kunde wieder mehr zum spezialisierten Küchenfachhändler bewegt, hat sich bestätigt. Auch der Durchschnittspreis pro verkaufter

Küche stieg 2016 erneut und bewegt sich im Berichtszeitraum oberhalb der 8.000-Euro-Marke. Die „Großflächen“-Händler / Generalisten am Markt, die schon seit längerem mit sinkenden Umsätzen und einer erodierenden Marktrelevanz zu kämpfen haben, geraten zunehmend unter Druck. Dennoch muss auch für den Küchenfachhandel darauf hingewiesen werden, dass im Onlinehandel eine enorme Dynamik zu beobachten ist, die sich beispielsweise in einem vergleichbar schwächeren Weihnachtsgeschäft 2016 niederschlug. In diesem Sinne fokussierten sich fachhandelsorientierte Marktteilnehmer auf Omni-Channel-Strategien, die eine der Hauptherausforderungen der Einkaufskooperationen und des Fachhandels im Allgemeinen darstellten.

2017 - Insgesamt zeigte sich die Branche nicht zufrieden mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Jahres 2017. Nach den Boom-Jahren 2015 und 2016 war der Markt zum einen deutlich gesättigt, zum anderen führte vor allem die Insolvenz von ALNO zu deutlichen Verwerfungen und Umverteilungen am Markt. Der Fachhandel konnte für 2017 immerhin ein Ergebnis von +2,3% verzeichnen, was deutlich die Tendenz widerspiegelt, dass sich der Endkunde von der Großfläche abwendet und beim Thema Küche den Fachhandel vorzieht. Dementsprechend mussten die großen Handelsunternehmen der Branche im Mittel -20% verzeichnen, wie zu vernehmen war. Einigkeit bestand darin, dass das 2. Halbjahr deutlich schwächer war als das 1. Halbjahr.

2018 - Die Nachwirkungen des sog. ALNO-Effekts waren auch 2018 noch zu spüren. Für das 1. Halbjahr konnte man im Mittel ein Plus von 4,5% verkünden. Danach trübte der lange und warme Sommer aber die Kauflaune merklich ein, so dass am Ende des Jahres ein fachhandelsseitiges Ergebnis von +2% übrigblieb. Insgesamt ist die Stimmung im Fachhandel gut, gerade in Hinblick auf Frequenz und Abschlüsse. Diese Beobachtung trifft auf etwa zwei Drittel der Küchenspezialisten zu, wie Umfragen des BMK zeigten. Einem Drittel, besonders kleineren Fachhändlern, fällt es merklich schwer, mit den aktuellen Umwälzungen und strukturellen Veränderungen Schritt zu halten, was sich negativ auf die Umsätze auswirkt.

2019 - Für das Jahr 2019 sind die Küchenspezialisten verhalten optimistisch. Die Auftragslage erholte sich im Jahresendspurt 2018 noch einmal deutlich und der Trend zur Anschaffung werthaltiger Konsumgüter hält ungebrochen an. Auf der anderen Seite sind die Konjunkturerwartungen verschiedener Institute (Stand Januar 2019) auf Talfahrt, was für eine gewisse Verunsicherung entlang der Wertschöpfungskette sorgt.



Siegfried Rossmann
Oberviechtach
Vorsitzender des FDE



Regionalsprecher des FDE

- Siegfried Rossmann**, Aloys Rossmann KG, Oberviechtach (Bayern) – Vorsitzender
- Jörg Brake**, Brake Hausrat & Geschenke, Essen (Nordrhein)
- Norbert Caesar**, Caesar HandelsGmbH, Bremen, (Hamburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein)
- Detlef Groth**, Werkmarkt Detlef Groth, Glienicke (Berlin/Brandenburg)
- Horst Jourdan**, H. Jourdan Hartwaren Handels GmbH, Mörfelden-Walldorf (Hessen)
- Gerhard Kienzle**, Häussermann GmbH & Co. KG, Winnenden (Baden-Württemberg)
- Paul Leinen**, Paul Leinen GmbH & Co. KG, Saarlouis (Saarland)
- Peter Leyendecker**, Leyendecker Bastelstube GmbH & Co. KG, Trier (Rheinland-Pfalz)
- Dirk Rutenhofer**, Weckbacher Sicherheitssysteme GmbH, Dortmund (Westfalen)

Die klassischen Eisenwaren- und Hausrathändler

Die Eisenwaren- und Hausrathändler, die zu keiner Spezialistengruppe gehören, haben seit der Verbandsreform von 1994 im Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels (FDE) ihre Heimat gefunden. Auf diese Weise lebt der frühere Name des Gesamtverbandes weiter. Der Arbeitskreis FDE vereinigt vorzugsweise klassische Eisenwarenhändler mit überschaubaren Geschäftsflächen. Oft sind diese Unternehmen in Ortschaften, kleinen Städten und in Stadtrandlagen zu finden. Häufig ist auch die Kombination von Einzel- und Produktionsverbindungshandel gegeben. Für ihre Interessen setzt sich der Arbeitskreis ein.

Konjunkturentwicklung im Hartwarenhandel

- Der Eisenwaren- und Hausrathandel erzielte in den letzten drei Jahren ein durchschnittliches Wachstum von rund 1,1% jährlich. Dabei profitierte der Eisenwaren- und Hausrathandel von der erhöhten Binnennachfrage, den guten Rahmenbedingungen und der gestiegenen Kaufkraft der Verbraucher. Das bessere wirtschaftliche Umfeld sorgte dafür, dass Themen wie Convenience und steigendes Interesse an Markenprodukten bei den Verbrauchern weiterhin hoch im Kurs standen und insbesondere eine fachliche Beratung und spezielle Dienstleistungen nachgefragt wurden. Gleichzeitig ließ aber das Bestreben nach „Do It Yourself“ nach, da der Verbraucher wieder verstärkt professionelle Hilfe oder Dienstleistungen in Anspruch nahm. Auf der Sortimentsseite trugen im Berichtszeitraum der Sortimentsbereich Sicherheitstechnik, aber auch Eisenwaren und Beschläge zum Wachstum bei, während der Haushaltswarenbereich sich in den drei Jahren im Durchschnitt eher schwächer entwickelte. Der Rückgang der stationären Fachhändler setzte sich im Berichtszeitraum weiter fort, so dass bis zu 3% weniger Unternehmen am Markt im Hartwarenhandel tätig waren. Mitursächlich sind hier die Veränderungen des Kundenweges im Rahmen des Kaufprozesses (Customer Journey). Berichte des IFH zum Customer Journey Benchmarking zeigten, dass bereits ein Viertel aller DIY-Artikel online gekauft werden. Nahezu die Hälfte aller Kunden, die im stationären Handel kaufen, haben sich zudem bereits vorher online informiert. In der ECC-Studie „Cross-Channel - Quo Vadis?“ vom Mai 2017 ergab die Befragung von rund 1.500 Konsumenten, dass 44,1% aller stationären Käufe online vorbereitet wurden. Der Kunde war somit immer häufiger gut infor-



Die nominale Umsatzentwicklung im Eisenwaren- und Hausrathandel								
nach Sortimentsschwerpunkten								
	2013	2014	2015	2016	2017	1. Hj. 2018	Prognose 2018	Prognose 2019
Hausrat/ GPK-Fachhandel	+ 0,7 %	+ 1,8 %	+ 2,2 %	+ 1,1 %	+ 1,1 %	- 2,0 %	- 1,5 %	- 0,5 %
Hartwarenhandel gesamt	+ 0,2 %	+ 2,4 %	+ 1,5 %	+ 1,3 %	+ 1,3 %	- 1,0 %	+ 0,5 %	+ 0,5 %
Einzelhandel gesamt	+ 1,2 %	+ 1,6 %	+ 4,4 %	+ 3,1 %	+ 3,1 %	+ 2,0 %	+ 2,8 %	+ 2,0 %
Einzelhandel stationär	+ 0,3 %	+ 0,9 %	+ 3,7 %	+ 2,4 %	+ 2,4 %		+ 1,5 %	+ 1,2 %
Einzelhandel online	+ 14,3 %	+ 11,3 %	+ 12,1 %	+ 12,1 %	+ 10,8 %		+ 10,1 %	+ 9,1 %

Quelle: ZHH, Stat. Bundesamt, HDE

miert, wenn er in das Geschäft kam. Das bedeutete, dass er höhere Ansprüche an Beratung und Services stellte. Auf diese Veränderungen musste sich der Fachhandel einstellen und mit seinen Mitarbeitern vorbereiten. Die Entwicklung belegt aber auch mehr und mehr die Notwendigkeit, die verschiedenen Vertriebskanäle online, offline und mobile auf die eigene Kundenzielgruppe auszurichten.

2016 war für den Eisenwaren- und Hausrathandel insgesamt ein zufriedenstellendes Jahr mit leicht positiven Umsatzzuwächsen. Dabei waren die ersten Monate des Jahres noch von Schwankungen gekennzeichnet, doch in den Sommermonaten stabilisierte sich die Lage und sorgte in der zweiten Jahreshälfte sowohl auf der Umsatzseite als auch beim Ertrag für leichte Verbesserungen. Mitverantwortlich waren die guten Rahmenbedingungen am Arbeitsmarkt, ein realer Lohnzuwachs sowie deutliche Impulse von der Baubranche, aber auch von der Konsumseite. Dies belegte auch das GfK-Konsumklima, das sich auf einem sehr hohen Niveau bewegte. Während sich 2016 die Eisenwaren dementsprechend gut entwickelten, musste der Bereich mit Haushaltswaren Verluste hinnehmen, auch bedingt durch das starke Vorjahr. Doch insgesamt konnte der Eisenwaren- und Hausrathandel an dem Aufschwung partizipieren und leichte Zuwächse verzeichnen.

Die sich fortsetzende gute Binnenkonjunktur sorgte auch im Folgejahr dafür, dass der Eisenwaren- und Hausrathandel weitere Zuwächse erzielen konnte, auch wenn diese hinter den Erwartungen zurückblieben. Ursächlich waren die ersten beiden Quartale, die von größeren Schwankungen gekennzeichnet waren und leichte Umsatzrückgänge wegen sinkender Kundenfrequenz brachten. Erst zum Ende des Frühjahres konnten diese ausgeglichen werden. Bedürfnisse und Informationswege der Kunden veränderten sich nachhaltig und zeigten, dass die Anwesenheit im Netz für mittelständisch geprägte Eisenwaren- und Haushaltshändler zunehmend wichtiger wird. Nur so kann dem Kunden auf seiner heutigen Customer Journey gefolgt werden. Wer nicht alle Vertriebskanäle besetzt, ist für immer mehr Kunden nicht mehr sichtbar, denn die Vertriebskanäle online und offline entwickeln eine zunehmende Abhängigkeit voneinander. Auf der Produktseite entwickelten sich vornehmlich die beratungsintensiven Warengruppen sowie Dienst- und Serviceleistungen zufriedenstellend. Das galt **2017** besonders für die Befestigungs- und Sicherheitstechnik, aber auch für Elektrowerkzeuge, Eisenwaren und Beschläge, die eine akzeptable Tendenz aufwiesen. Schlechter lief es hingegen für den „gedeckten Tisch“ und witterungsbedingt auch für Gartenmöbel. Erstmals seit mehreren Jahren musste auch der Elektro-Kleingerätebereich ein Minus hinneh-

men. Der Fachhandel scheint hier an Grenzen zu stoßen, da der Verbraucher durch preisgetriebene Aktionen verstärkt ins World Wide Web abwanderte. Umso mehr konzentrierten sich die Fachhändler auf Spezialsortimente oder hochpreisige Markenprodukte, die einer intensiven Beratung sowie teilweise einer Planung und Montage bedürfen. Insgesamt gelang im Jahr 2017 ein zufriedenstellendes Ergebnis, das leicht über dem Vorjahr lag.

Mit Schwung ging der Eisenwaren- und Hausratfachhandel in das Jahr **2018** und konnte zunächst von der Fortsetzung des Aufwärtstrends profitieren. Das weiterwachsende Onlinegeschäft und die zunehmende Amazonisierung, die zu einem weiteren Rückgang der Kundenzahlen auf der Fläche führten, verhinderten stärkere Umsatzzuwächse. Gleichzeitig verstärkte sich der Trend, dass qualifizierte Beratung, Markenprodukte, aber auch zunehmend Serviceleistungen, wie professionelle Hilfe oder die Vermittlung von

Handwerkerleistungen bzw. Dienstleistungen des Händlers, sich einer immer größeren Nachfrage erfreuen. Gefragt ist nicht nur das reine Produktangebot, sondern immer mehr lösungsorientierte Dienstleistungen. Dies bietet dem Fachhandel Chancen gegen großflächige Anbieter wie auch gegen den Internethandel. Dafür sind aber Umstellungen und neue Leistungsangebote notwendig. Im Hinblick auf die demografische Entwicklung und die Zunahme der Ein- und Zweipersonenhaushalte, die in den nächsten Jahren weiter steigen dürften, stehen hier für den Eisenwaren- und Hausratfachhandel attraktive Rahmenbedingungen in Aussicht. Denn ältere Zielgruppen legen trotz zunehmender Internetaffinität mehr Wert auf anspruchsvolle Waren und spezielle Dienstleistungen. In der zweiten Jahreshälfte zeichnete sich jedoch eine Abkühlung der Konjunktur und eine Eintrübung der wirtschaftlichen Stimmung ab, die möglicherweise bereits das Jahresendgeschäft beeinflusst haben könnte. Hierüber werden aber erst die Umfragen im Frühjahr 2019 Aufschluss geben. Für die Entwicklung 2018 muss aber damit gerechnet werden, dass die Umsatzentwicklung unter den Werten des 1. Halbjahres liegt. Für den Jahresstart **2019** ist zunächst eher mit einer leichten Konsumdelle durch die konjunkturelle Abkühlung sowie die geopolitischen Unsicherheiten zu rechnen, die sich auf die Anschaffungsneigung der Kunden auswirken dürften. Doch die gute Entwicklung am Arbeitsmarkt, die hohe Kaufkraft sowie die derzeitigen ordentlichen Rahmenbedingungen sollten für das laufende Jahr 2019 positive Impulse bereithalten und ein leichtes Wachstum ermöglichen.

Themen der Rundtischgespräche im FDE

2016

- Kundenansprache im Amazon-Zeitalter
- Welche Regeln sind bei Abmahnungen zu beachten
- Entwicklungen im Handel online und offline
- Unternehmensnachfolge in der Familie
- Gesetzliche Verschärfung für elektronische Ladenkassen

2017

- Einblick in die PVH-Marktstudie
- Elternzeit und Mutterschutz – Was sollten Arbeitgeber beachten
- Neue Transportregelungen für Lithium-Ionen-Akkus
- Veränderungen für den Handel durch die Digitalisierung
- die verschiedenen Möglichkeiten der Inventur
- Rechnungen richtig anmahnen

2018

- die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)
- Neue Regelungen nach dem Kassengesetz
- Entwicklungen im E-Commerce und veränderte Kundenbedürfnisse
- Das neue Verpackungsgesetz ab 2019
- Aktuelle Entwicklungen im Online-Payment
- Werbung – online und offline ?

Aktivitäten des FDE

FDE-Vorstand - Zum Jahreswechsel 2015/2016 wurde turnusgemäß der neue Vorstand des FDE gewählt. Die Gewählten bestimmten aus ihren Reihen Siegfried Rossmann, Rossmann KG, Oberviechtach, erneut zu ihrem Vorsitzenden. Die Landesgruppensprechersitzung bzw. Vorstandssitzung des FDE wurde gemeinsam mit den Vorstandssitzungen des FHG durchgeführt. Im Berichtszeitraum tagte der Vorstand dreimal und setzte sich neben den Themen Betriebsrente, Erbschaftssteuer und Mindestlohnanpassung auch mit dem Preisverfall im Internet sowie der Kundenansprache im Amazon-Zeitalter auseinander. Auf der politischen Ebene engagierte sich der FDE/ZHH bis 2017 im Rahmen der Dialogplattform-Einzelhandel beim Bundeswirtschaftsministerium. In den verschiedenen Workshops zum Wettbewerbsrecht, zu Arbeit und Beruf sowie zur lebendigen Innenstadt wurden auf den jeweiligen Sitzungen durch die Landesgruppensprecher oder die Geschäftsfüh-

rung die Interessen des Fachhandels vertreten. So wurden beispielsweise beim Thema Wettbewerbsrecht, wo es unter anderem um die Themen Sonntagsöffnung und Lauterkeitsrecht ging, die Möglichkeiten und Interessen des Fachhandels dargestellt. Leider sorgte das Wahljahr Ende 2017 für einen Cut in diesem Dialog. Durch die verzögerte Regierungsbildung 2018 kam es bisher noch zu keiner Fortsetzung dieser Maßnahmen. Es gelang aber, in Kooperationen mit der Agentur 4.0 Handel und dem Bundeswirtschaftsministerium, eine Webinar-Reihe für den PVH- und Eisenwareneinzelhandel in diesen drei Jahren einzurichten. Speziell auf den Fachhandel zugeschnittene Webinare wurden zu diversen E-Commerce-Themen angeboten, die sich u.a. um Suchmaschinenmarketing (SEO), Suchmaschinenwerbung (SEA), Facebook-Marketing und weitere Fragen der Digitalisie-



Abschluss-Seminar in Köln am 6. September 2018 - Foto: ZHH

rung und des Internetzeitalters drehen. Es konnten 2016 ein Webinar, 2017 vier Webinare, 2018 ein Webinar sowie eine Abschlussveranstaltung in Präsenzform exklusiv und kostenfrei von den ZHH- und FDE-Mitgliedern gebucht werden, um die Möglichkeiten des Internetauftritts, der Internetwerbung und der sozialen Netzwerke verständlicher zu machen und effizienter einsetzen zu können.

Regionaltagungen - Der FDE/FHG bot jährlich 15 Regionaltagungen in allen Teilen Deutschlands an. Dabei wurden schwerpunktmäßig die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Änderungen erörtert, aktuelle Branchenthemen diskutiert und der Kontakt untereinander gepflegt. Ein Überblick über die einzelnen Themen der Rundtischgespräche 2016 - 2018 finden Sie in der nebenstehenden Tabelle. Die wirtschaftliche Entwicklung sowie Veränderungen und aktuelle Informationen über den ZHH standen des Weiteren regelmäßig auf der Tagesordnung. Schwerpunktmäßig ging es 2016 dabei um das Thema Dialogplattform-Einzelhandel, an welchen Stellen braucht der Fachhandel dringend Unterstützung; 2017 um die Herausforderungen des Marktes, digitale Services sowie die

Veränderungen, die durch die Digitalisierung auf den Fachhandel zukommen und 2018 um die Datenschutzgrundverordnung, Kassen-Nachschau sowie die zunehmende Amazonisierung.

Entgeltempfehlung für den Hartwarenhandel - Im Berichtszeitraum hat der FDE die seit 2003 angebotene Mittelstandsempfehlung für Löhne und Gehälter im Eisenwaren- und Hausratbereich fortgesetzt. Diese enthält spezielle Anmerkungen zum Urlaubsrecht sowie Vorschläge für Löhne und Gehälter. Ebenfalls enthält sie eine Empfehlung für Handwerkslöhne und Ausbildungsvergütungen, die den Mitgliedsunternehmen als Orientierung dienen sollen. Der FDE-Vorstand hat diese Mittelstandsempfehlung jährlich überarbeitet und unter anderem über die Internetseite den Anschlusshäusern zur Verfügung gestellt.

Branchenbetriebsvergleich für den Hartwarenhandel - Den FDE/ZHH-Mitgliedern stand die kostenlose Teilnahme am Branchenbetriebsvergleich (BBV) für den Hartwarenhandel sowie dem Branchenbetriebsvergleich für GPK-, Hausrat-, Geschenkartikel und Zusatzsortimente, der in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband für den gedeckten Tisch Hausrat & Wohnkultur e.V. betrieben wird, zur Verfügung. Die BBV, die beim IFH geführt werden, bieten der Branche seit Jahren einen kontinuierlichen Entwicklungsüberblick an. Auch die Erfa-Gruppen wurden in die BBV mit eingebunden, um die Erkenntnisse auf eine breitere Basis zu stellen. Diese Initiative bietet den FDE-Mitgliedern anhand von Kennzahlen und zwischenbetrieblichen Vergleichen diverse Hilfestellungen zur Steuerung des eigenen Unternehmens. Dazu zählen beispielsweise die Identifikation von Schwachstellen, die Ursachenanalyse und ergebnisorientierte Kontrollen.

Weiterbildung / Warenkunde hartwarenwissen.de - Die „warenkundliche Weiterbildung“ steht seit einigen Jahren den FDE-Mitgliedern auf der Lernplattform www.hartwarenwissen.de zur Verfügung. In den letzten drei Jahren wurden die 24 Lehrbriefe überarbeitet und auf den neuesten Stand gebracht. Gleichzeitig wurden weitere Lehrbriefe speziell für den Fachhandel entwickelt, die z.B. die Themen Messtechnik, Steigtechnik und Schraubendreher und Bits betrafen. Damit leisten FDE und ZHH einen wichtigen Beitrag, um das Beratungsniveau/Know-how im Fachhandel auf einem hohen Stand zu halten und den Unternehmen moderne Weiterbildungsmöglichkeiten an die Hand zu geben.



Norbert Caesar
Bremen
Vorsitzender des FHG



Sprecherkreis des FHG

Norbert Caesar, Caesar HandelsGmbH, Bremen –
Vorsitzender

Jörg Brake, Joebra, Essen

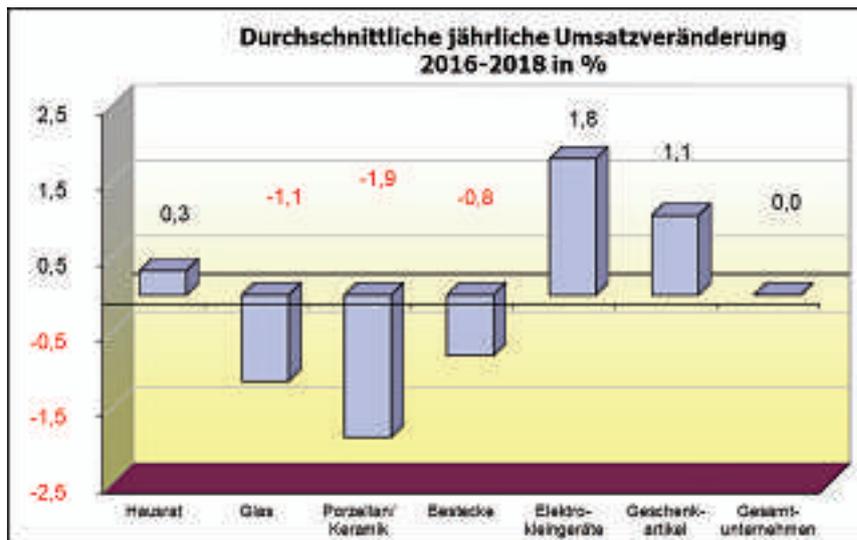
Hildegard Kaefer, Kaefer GmbH, Sohren

Paul Leinen, Paul Leinen GmbH & Co.KG, Saarlouis

Fachkreis Hausrat/GPK (FHG)

Der Fachkreis Hausrat/GPK des ZHH betreut bundesweit die Facheinzelhändler, die die Sortimente Glas/ Porzellan/Keramik/Besteck/Geschenkartikel und Elektro-Kleingeräte in ihrem Stammsortiment führen. Er vertritt die wirtschaftlichen und vertrieblichen Interessen seiner Mitglieder und setzt sich für deren Förderung und zukünftige Entwicklungschancen ein. Seit 2006 ist Norbert Caesar von der gleichnamigen Firma in Bremen Vorsitzender des Arbeitskreises.

Branchenkonjunktur - Trotz des guten Konsumklimas im Berichtszeitraum 2016 – 2018 dürfte es dem Hausrat/GPKB-Facheinzelhandel nicht gelungen sein, den Umsatz über diesen Zeitraum zu steigern. Insbesondere im Jahr 2018 ist mit einem Umsatzrückgang zu rechnen, der das bisher Erreichte durch das leichte Wachstum 2016 und die Stagnation 2017 aufzehren dürfte. Es ist somit für den Hausrat/GPKB-Facheinzelhandel mit einer Umsatzentwicklung auf dem Niveau von 2015 zu rechnen. Dabei entwickelten sich erneut die Bereiche Hausrat, Elektro-Kleingeräte und teilweise auch Geschenkartikel deutlich besser als der Tavo-la-Bereich, also der gedeckte Tisch. Die seit Jahren sinkende Nachfrage nach Produkten des gedeckten Tisches brachte einen weiteren Umsatzrückgang von rund 2%, auch wenn zwischenzeitlich mal der eine, mal der andere Bereich Erholungstendenzen aufwies. Das Jahr **2016** startete nach einem ordentlichen Jahr 2015 wenig zuversichtlich und ließ im ersten Quartal die Umsätze im gesamten deutschen Einzelhandel aufgrund des kalten und regnerischen Frühjahrs sinken. Die Konsumfreude der privaten Verbraucher ließ jedoch in den folgenden Monaten, aufgrund der steigenden Wirtschaftskraft und der sich verbessernden Lage am Arbeitsmarkt, die Nachfrage nach den Produkten des Hausrat/GPKB-Facheinzelhandels steigen. Im Haushaltswarenbereich punkteten Topf-, Pfannen-sowie Brat- und Backgeschirr mit Umsatzsteigerungen. Aber auch im Schneidwaren- und im Geschirrbereich sorgten Zuwächse nach den schwierigen Vorjahren für Lichtblicke. Auf hohem Niveau wuchs der Elektro-Kleingerätebereich, der zwar nicht an die zweistelligen Umsatzzuwächse des Vorjahres anknüpfen, aber trotzdem vom Trend und der Innovationskraft getrieben um fast 4% zulegen konnte. Leider kam das recht schwungvolle Weihnachtsgeschäft 2016 nicht in dem Maße im Fachhandel an, um das Jahresergebnis weiter zu verbessern. So schloss das Jahr mit einem leichten Zuwachs von 1,1%, dank des Haushaltswaren- und Elektrokleingerätebereiches.



Von der sich im folgenden Jahr fortsetzenden guten Binnenkonjunktur konnten die Hausrat/GPKB-Geschäfte nur bedingt profitieren. Die ersten beiden Quartale waren von deutlichen Schwankungen gekennzeichnet und eher von Umsatzrückgängen geprägt. Zum Ende des Frühjahres verbesserte sich die Lage, blieb aber in der zweiten Jahreshälfte nahezu auf Vorjahresniveau stecken. Erstmals seit längerem musste der Hausratbereich **2017**, speziell das Kochen und Backen sowie das gesamte Zubehör für den Küchenbereich, Rückgänge hinnehmen. Das galt ebenfalls für einen Großteil des gedeckten Tisches. Lediglich der Besteckbereich konnte die Vorjahresumsätze halten. Wachstum verzeichneten nur Geschenkartikel und Elektrokleingeräte. Der Elektrokleingeräte- und Grillbereich konnte die Vorjahreszuwächse aber nicht mehr erreichen, da sich eine verstärkte Abwanderung ins World Wide Web durch preisgetriebene Aktionen sowie Marktsättigungstendenzen abzeichnete. Letztendlich blieb bei einem nur schwach zufriedenstellenden Weihnachtsgeschäft eine Umsatzentwicklung auf Vorjahresniveau übrig. Dabei verzeichneten die stationären Flächen eine weiter rückläufige Kundenfrequenz, die der zunehmenden Internetnutzung und damit einhergehenden Veränderung der Customer Journey mit geschuldet ist. Verstärkt zeigte sich auch, dass der Fachhandel vornehmlich auf beratungsintensive Sortimente sowie spezielle Dienst- und Serviceleistungen setzen muss.

Diesen Entwicklungstendenzen mussten sich die Hausrat/GPKB-Facheinzelhändler auch im Jahr **2018** stellen. Weitere Frequenzverluste, insbesondere im ersten Quartal, sorgten für deutliche Umsatzrückgänge in allen Sortimentsbereichen. Erst in den Sommermonaten trat eine Stagnation ein, so dass die Vorjahreswer-

te oder leichte Verbesserungen in dem ein oder anderen Bereich erzielt werden konnten. Trotzdem blieben die Umsätze im 1. Halbjahr mit rund 2% hinter den Vorjahreswerten zurück. Da sowohl die 2. Jahreshälfte als auch das Weihnachtsgeschäft im Fachhandel 2018 verhalten verliefen, muss für das Gesamtjahr 2018 mit einem Umsatzrückgang von 1,5% gerechnet werden, der sich über alle Warengruppen in unterschiedlichem Ausmaß verteilen dürfte.

Einkauf und Branche im Wandel - Der Fachhandel ist immer stärker gefordert, sich auf das verändernde Einkaufsverhalten der Verbraucher einzustellen. Die Deutschen kaufen gezielt dort, wo ihnen die meisten Vorteile geboten werden und das ist mal im Ladengeschäft, mal im Onlineshop. In der Zwischenzeit kennen sich die meisten Verbraucher über alle Altersgenerationen hinweg beim Onlineshopping ebenso gut aus wie beim Einkauf auf der stationären Fläche. Sie nutzen die unterschiedlichen Vorzüge und wissen, so z.B. die Studie „Einkaufswelten 2017“, dass das Internet die größere Auswahl (74%) und die bessere Verfügbarkeit (57%) bietet. Auch die Produktinformationen und die Erreichbarkeit sehen 50% der Kunden im Netz positiver als auf der stationären Fläche. Ladengeschäfte dagegen punkten bei ihnen mit der besseren Beratung (88%), dem Kundenservice nach dem Kauf (75%) und bei gut der Hälfte mit verlässlichen Terminvereinbarungen. Zudem vertrauen 84% auf eine höhere Sicherheit der persönlichen Daten bei der Bezahlung vor Ort. Punkte, auf die der Fachhandel verstärkt setzen muss. Genauso wichtig sind die Faktoren Standort und ein effizientes Warenwirtschaftssystem, um erfolgreich zu sein. Dem Frequenzrückgang in vielen Lagen können die Fachhändler nur mit neuen Angeboten und Konzepten sowie regelmäßigen Events, Erlebniskauf mit Wohlfühlatmosphäre, einer zielgerichteten Warenpräsentation und der notwendigen Werbung erfolgreich begegnen.

Dieser Wandel spiegelte sich in diesen drei Jahren auch in einigen bedeutenden Marktveränderungen wider, wie der Übernahme von Emsa und der WMF durch die Groupe SEB oder der Verkauf des Severin



Elektro-Hausgeräteherstellers aus Sundern an die Knauf Familie, Inhaber des Baustoff- und Bausystemherstellers Knauf. Erst vor wenigen Wochen wurde im hart umkämpften deutschen Einzelhandel die Fusion von Karstadt und Kaufhof besiegelt, nachdem die Marktbedeutung der Warenhausketten in den letzten Jahrzehnten massiv gesunken war. Entwicklungen, die den erheblichen Veränderungsdruck der letzten Jahre im Handel veranschaulichen. Welche Auswirkungen dies auf unsere Branche und die Fachhandelslandschaft haben wird, bleibt abzuwarten.

Rundschreiben / Regionaltagungen - Im Frühjahr und Herbst jedes Jahres standen die Regionaltagungen mit dem Arbeitskreis FDE an. Die Mitglieder konnten sich auf den Tagungen über die wichtigsten wirtschaftlichen und gesetzlichen Veränderungen sowie über die Entwicklungen in der Branche informie-

ren und hatten die Gelegenheit, sich austauschen.

2016 standen dabei die Themen Kundenansprache im Amazonzeitalter, Dialogplattform-Einzelhandel, Rechnungen richtig mahnen, die Unternehmensnachfolge in der Familie und Abmahnungen im Arbeitsrecht auf der Tagesordnung.

2017 ging es um die elektronische Ladenskasse, das Angebot der Webinare des ZHH, die Vor- und Nachteile der verschiedenen Inventurarten, Mutterschutz und Elternzeit, die Verpackungsverordnung sowie die Transportregularien für Lithium-Ionen-Batterien.

2018 wurde über die neue Datenschutzgrundverordnung, Kassen-Nachschau des Finanzamtes, Grenzen und Entwicklungen im Onlinehandel und das neue Verpackungsgesetz ab 2019 berichtet.

Mit acht Rundschreiben pro Jahr wurden die Mitglieder über die Geschehnisse der Branche und spezielle Arbeitskreis-Themen informiert. Daneben bot der Inter-

Die „Partner des Fachhandels“

Rangfolge der Wahlergebnisse (Bewertungen)

2016	2017	2018
Hausrat <ol style="list-style-type: none">1. Wüsthof Dreizack (1,77)2. Städter (1,87)3. Gastrolux (1,90)	Hausrat <ol style="list-style-type: none">1. Wüsthof Dreizack (1,79)2. KAI-Messer (1,92)3. Microplane (1,99)	Hausrat <ol style="list-style-type: none">1. Städter (1,87)2. Weis (1,89)3. KAI-Messer (1,90)
Porzellan/Keramik <ol style="list-style-type: none">1. ASA (2,06)2. Seltmann-Weiden (2,24)3. Rosenthal-Studio (2,25)	Porzellan/Keramik <ol style="list-style-type: none">1. ASA-Selection (2,04)2. Dibbern (2,08)3. Seltmann-Weiden (2,22)	Porzellan/Keramik <ol style="list-style-type: none">1. Rosenthal-Studio (2,12)2. ASA (2,19)3. Gmundner Keramik (2,25)
Bestecke <ol style="list-style-type: none">1. Robbe & Berking (2,06)2. PURESIGNS (2,22)3. mono GmbH (2,44)	Bestecke <ol style="list-style-type: none">1. Robbe & Berking (1,92)2. mono GmbH (2,24)3. Christofle (2,25)	Bestecke <ol style="list-style-type: none">1. Robbe & Berking (2,03)2. mono GmbH (2,26)3. Rosenthal (2,31)
Glas <ol style="list-style-type: none">1. Eisch (1,98)2. Ritzenhoff (2,25)3. Riedel-Glas (2,35)	Glas <ol style="list-style-type: none">1. Eisch (1,94)2. Ritzenhoff (2,18)3. Riedel-Glas (2,30)	Glas <ol style="list-style-type: none">1. Eisch (2,12)2. Ritzenhoff (2,35)3. Zwiesel-Glas (2,44)
Geschenkartikel <ol style="list-style-type: none">1. Räder Wohnzubehör (1,81)2. Bollweg (1,82)3. IHR Ideal Home Range (1,87)	Geschenkartikel <ol style="list-style-type: none">1. Räder Wohnzubehör (1,78)2. Bollweg (1,79)3. Wendt & Kühn (1,80)	Geschenkartikel <ol style="list-style-type: none">1. Räder Wohnzubehör (1,71)2. Goebel Porzellanfabrik (1,86)3. Bollweg (1,89)
Kleinelektro <ol style="list-style-type: none">1. Vitamix (1,84)2. Jura (1,95)3. Graef (2,33)	Kleinelektro <ol style="list-style-type: none">1. Vitamix (2,21)2. Jura (2,29)3. Graef (2,56)	Kleinelektro <ol style="list-style-type: none">1. Vitamix (2,09)2. Graef (2,42)3. Jura (2,50)

net-Auftritt des ZHH den FHG Mitgliedern weitere Informationen schneller und unkompliziert zum Abrufen, wie Arbeitsverträge, Rahmenabkommen etc. In den Jahren 2016 - 2018 war der FHG auf der Internationalen Konsumgütermesse Ambiente mit einem Stand vertreten, um die Leistungen des Verbandes darzustellen und Flagge für den Fachhandel zu zeigen.

Partnerwahl des Fachhandels - Die Partnerwahl des Fachhandels wurde in den letzten drei Jahren zum jeweiligen Jahreswechsel durchgeführt. 2018 stand sie zum 28. Mal an und bietet damit seit fast drei Jahrzehnten dem Handel bei seiner Suche nach den fachhandelsorientierten Lieferanten, gerade auch im Zeitalter des zunehmenden Onlinegeschäftes sowie der wachsenden Zahl von Hersteller-Online-Shops, eine anerkannte Hilfe. Die Ergebnisse der letzten drei Jahre finden Sie in der nebenstehenden Tabelle aufgeführt. Auf der Messe Ambiente in Frankfurt wurden die Sieger der Wahl zum Partner des Fachhandels vom FHG-Vorstand ausgezeichnet.

derungen gehen stetig weiter. Dies belegen auch Überschriften in Zeitungen wie „Amazon macht Kasieren überflüssig“, „Verkaufsroboter im Laden“, „Angebote aufs Handy“, „Deutschland im Daueraufschwung“, „Stationär ist nicht tot, aber stationär wird anders“. Entwicklungen und Themen, mit denen sich der FHG-Vorstand auf seinen jährlich stattfindenden Vorstandssitzungen oder im Rahmen von Gesprächen mit der Industrie oder mit Verbundgruppen-Partnern befasste. Daneben stand bei Gesprächen mit der Industrie u.a. die Warenbestellung des Fachhandels im Fokus, wo verschiedentlich der Fachhandel Produkte nicht bestellen konnte, die aber zeitgleich im Hersteller-Online-shop verkauft wurden. Auch die Themen Ersatzteilbestellung und Warenreklamation wurden erörtert, da Fachhandel und Verbraucher hierbei oft unterschiedlich behandelt werden. Der Appell des FHG an die Herstellerseite ging dabei an eine Gleichbehandlung und Verbesserung der gemeinsamen Kommunikation. Des Weiteren wurde für eine Differenzierung der Sortimente je Vertriebsweg geworben. Denn eine partnerschaftliche Zusammenarbeit braucht Sor-



Ehrung der Partner des Fachhandels 2018 auf der Ambiente (Foto: HZ)

Aktivitäten des FHG - Die in den letzten Jahren rasch fortschreitende Digitalisierung beeinflusst immer mehr sämtliche Lebens- und Geschäftsbereiche. Das Internet ist vielleicht zum wichtigsten Treiber gesellschaftlicher und ökonomischer Veränderungen geworden. Es sorgt für einen Strukturwandel, der deutlich rasanter ist, als bei früheren technischen Änderungen. Dabei trifft diese Entwicklung nicht nur Einzelhandelsunternehmen, sondern auch Filialisten und Ketten, wie im Berichtszeitraum z.B. die Insolvenz des Unternehmens Butlers zeigt. Gleichzeitig nimmt der Leerstand bei Handelsflächen zu, Stadtrandlagen und Nebenzentren veröden zunehmend. Wachstumstreiber ist fast nur noch das Onlinegeschäft, wogegen die stationären Flächen das Nachsehen haben. Und die Verän-

derungen gehen stetig weiter. Dies belegen auch Überschriften in Zeitungen wie „Amazon macht Kasieren überflüssig“, „Verkaufsroboter im Laden“, „Angebote aufs Handy“, „Deutschland im Daueraufschwung“, „Stationär ist nicht tot, aber stationär wird anders“. Entwicklungen und Themen, mit denen sich der FHG-Vorstand auf seinen jährlich stattfindenden Vorstandssitzungen oder im Rahmen von Gesprächen mit der Industrie oder mit Verbundgruppen-Partnern befasste. Daneben stand bei Gesprächen mit der Industrie u.a. die Warenbestellung des Fachhandels im Fokus, wo verschiedentlich der Fachhandel Produkte nicht bestellen konnte, die aber zeitgleich im Hersteller-Online-shop verkauft wurden. Auch die Themen Ersatzteilbestellung und Warenreklamation wurden erörtert, da Fachhandel und Verbraucher hierbei oft unterschiedlich behandelt werden. Der Appell des FHG an die Herstellerseite ging dabei an eine Gleichbehandlung und Verbesserung der gemeinsamen Kommunikation. Des Weiteren wurde für eine Differenzierung der Sortimente je Vertriebsweg geworben. Denn eine partnerschaftliche Zusammenarbeit braucht Sor-

timente und Produkte der hochwertigen Markenhersteller, mit denen der Fachhandel unter Transparenz-, Beratungs- und Unternehmensgesichtspunkten ausreichende Deckungsbeiträge erwirtschaften kann. Nur so kann der Fachhandel sein Leistungs- und Kompetenzangebot auf der stationären Fläche erhalten. Daneben standen regelmäßige Gespräche mit den Verantwortlichen des Living-Bereiches der EK/servicegroup (EK) an. Hierbei wurde für die Unterstützung bei der Errichtung und Unterhaltung der Onlinepräsenz geworben. Aber nicht nur dort ist Hilfe von Nöten. Vielmehr braucht es auch Unterstützung sowie Konzeptangebote für die stationären Flächen und dies zu preislichen Konditionen, die für kleine Fachhandelsunternehmen finanzierbar sind. Der geplanten Schaffung von Marktplätzen steht der FHG-Vorstand sehr skeptisch gegenüber. Eine ausreichende Sichtbarkeit solcher Marktplätze beim Verbraucher gegen die großen Wettbewerber wie Amazon, Ebay und Co. zu erreichen, dürfte mangels eines marktbekannten Namens in der Living-Branche mit erheblichen Risiken verbunden sein. Die Versuche anderer Warenbereiche, entsprechende Marktplätze zu etablieren, sind trotz enormer Investitionen (bisher) erfolglos geblieben. Nichtsdestotrotz müssen die Herausforderungen des Marktes gemeinsam mit allen Marktteilnehmern angegangen werden, um mit Ideen und Ansätzen den Hausrat/GPKB-Facheinzelhandel zukunftsfähig auszurichten.



Lars Lehmann
Bautzen
Vorsitzender des VdM

Verband der Motoristen

Arbeitskreis im Zentralverband Hartwarenhandel e.V.



Sprecherkreis des VdM

Lars Lehmann, Gartentechnik Lehmann, Bautzen -
Vorsitzender

Thomas Thurner, H. Thurner Garten- u. Forsttechnik
e.K., Ammerbuch-Entringen

Hans-Jürgen Wachten, Rheintec GmbH/Wassenberg
GmbH, Grevenbroich

Mehr als 25 Jahre Engagement für den Motorerätiefachhandel

Der Verband der Motoristen feierte 2016 sein 25-jähriges Bestehen. In dieser Zeit hat sich der Verband als zentrales Sprachrohr der Motoristen etabliert. Im Februar 1991 formierten engagierte Motoristen unter dem Dach des Zentralverbandes Hartwarenhandel e.V. die selbstständig operierende Interessenvertretung für den Motorerätiefachhandel. Unsere Mitglieder führen die Sortimente Garten- und Forstgeräte, Umwelt- und Kommunaltechnik sowie Sicherheitsbekleidung. Daneben müssen alle Mitglieder über eine vollzeitbesetzte Werkstatt verfügen, in der sie Geräte aus ihrem Sortiment reparieren und warten. Vielfach werden Geräte aus dem Sortiment auch vermietet. Oberste Maxime des Verbandes ist es, die wirtschaftlichen und sozialen Interessen der Mitglieder gegenüber Industrie, Behörden und Verbrauchern zu vertreten und den Mitgliedern im Alltagsgeschäft mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Mittlerweile zählt der VdM rund 350 Mitglieder. Dieser Umstand verdeutlicht, dass der Motoristenverband mit seinen zahlreichen Hilfestellungen, Brancheninitiativen und Veranstaltungsformaten wirkungsvoll die beruflichen, wirtschaftlichen und sozialen Interessen der Branche vertritt. Herstellergespräche, Kongressformate, die tagtägliche juristische und betriebswirtschaftliche Beratung der Mitglieder sowie der Bezugsquellendienst, Präsenz auf Branchennessen und nicht zuletzt das große Engagement bei dem QMF e.V. sind nur einige Beispiele für das branchenorientierte Wirken des VdM in den letzten 27 Jahren.

Vorstandswahlen - Auf der Vorstandssitzung im November 2016 wurden die Vorstände Michael Horstmann (Horstmann GmbH, Langenfeld) und Manfred Stuwe (Deterding GmbH, Nienburg) sowie der langjährige Geschäftsführer Elmo Keller verabschiedet. Während Horstmann und Stuwe ihre Ämter schon zum Januar 2016 turnusgemäß niederlegten, ging Keller zum 01. Januar 2017 in den Ruhestand. Elmo Keller bekleidete seit 1991 die Position des VdM-Geschäftsführers und baute den Verband maßgeblich mit auf. In dieser Zeit etablierte er den VdM als zentrales Sprachrohr der Motoristen. Darüber hinaus hatte er großen Anteil am Aufbau des zertifizierenden Qualitätsgütesiegels QMF, welches vom QMF e.V. verliehen wird, dessen Geschäftsführer er ebenfalls war. Der VdM-Vorstand dankte ihm für seine jah-

relange vertrauensvolle und kompetente Arbeit und wünschte ihm alles Gute für die Zukunft. Sein Nachfolger Niklas Schulte ist seit dem 01. Oktober 2016 für den VdM tätig und arbeitete sich im Schatten Kellers in die Belange der Motoristen ein, um die Geschäftsführung des Verbandes zum 01. Januar 2017 zu übernehmen.



VdM-Vorstand 2016 - Zwei Generationen Vorstand und Geschäftsführung: (v.l.n.r.) Lars Lehmann, Michael Horstmann, Elmo Keller, Manfred Stuwe, Thomas Thurner, Niklas Schulte und Hans-Jürgen Wachten - Foto: VdM

Nach der Neukonstituierung des Vorstandes 2016 bilden nun Lars Lehmann (Gartentechnik Lehmann, Bautzen), Thomas Thurner (H. Thurner Garten- und Forsttechnik GmbH, Ammerbuch-Entringen) und Hans-Jürgen Wachten (Wassenberg GmbH, Grevenbroich) den neuen Vorstand des VdM, wobei Lehmann zum Vorsitzenden gewählt wurde. Im Dezember 2018 wurden alle drei mit großer Mehrheit wiedergewählt.

Rundschreiben - In seinen mehr als 30 Rundschreiben im Berichtszeitraum informierte der VdM seine Mitglieder regelmäßig über aktuelle Branchenthemen wie die konjunkturelle Entwicklung, aktuelle Marktdaten, Übernahmen, Personalien, wichtige gesetzliche Änderungen (DSGVO, Verpackungsgesetz, Gewährleistung/Garantie, Internet-, Wettbewerbs- und Arbeitsrecht etc.), Urteile und Testergebnisse. Seit 2017 erscheint alle drei bis vier Monate der Newsletter Recht, der den Mitgliedern zielgruppengerecht aktuelle rechtliche und steuerliche Urteile, Vorhaben und Änderungen pointiert erläutert.

Konjunktur- und Zufriedenheitsumfrage - Zwei Mal jährlich befragt der VdM seine Mitglieder anonym nach der jüngsten konjunkturellen Entwicklung, den Stundenverrechnungssätzen und Löhnen. Die Durchschnittsergebnisse werden den Mitgliedern nach Auswertung zur Verfügung gestellt und stellen ein spannendes und aussagekräftiges Benchmarking

für die Unternehmen dar, das dabei hilft, den eigenen Betrieb und seine Wettbewerbsfähigkeit besser einzuschätzen.

Daneben führten im Berichtszeitraum BuFa-MOT und VdM gemeinsam die Zufriedenheitsumfrage durch. Ebenfalls anonym konnten die jeweiligen Mitgliederkreise ihre Lieferanten bewerten - ein Instrument, was von der Herstellerseite nicht gern gesehen wird, aber auch nicht ignoriert werden kann!

Messepräsenz - Der VdM hält jährlich auf der Gartenfachmesse **spoga+gafa** in Köln die Fahne des Motorgerätefachhandels hoch. Die Weltleitmesse der Grünen Branche erzielte zuletzt mit über 2.100 Ausstellern aus über 60 Ländern ein Rekordergebnis und lockte rund 40.000 Fachbesucher nach Köln. Inmitten der Halle 6 gelegen, die seit einigen Jahren ganz unter dem Motto gardencreation & care steht, in Nachbarschaft zum IVG Power Place Akku und den vertretenen Lieferanten, ist auch traditionell der VdM zu finden.

Die drei Messetage sind geprägt von spannenden und informativen Gesprächen mit Händlern,

Lieferanten und weiteren Vertretern unserer Branche über aktuelle Entwicklungen und Trends im Gartenmarkt und natürlich über unsere Arbeit und die Leistungen des Verbandes.

Daneben ist der VdM auch regelmäßig auf der alle zwei Jahre stattfindenden **demopark** auf dem Flug-



Messestand auf spoga+gafa 2017 - Foto: VdM



Foto: QMF



feld in Eisenach und auf der **GaLaBau** in Nürnberg für den Fachhandel aktiv.



QMF weiter auf Erfolgskurs

Der VdM ist von Beginn an maßgeblich an der Konzipierung und Umsetzung der Fachhandelsinitiative QMF e.V. beteiligt. QMF wurde 2008 als Kooperation der beiden Fachhandelsverbände Bundes-Fachgruppe MOTORGERÄTE (BuFa-MOT) und Verband der Motoristen (VdM) mit Unterstützung einer Reihe fachhandelsorientierter Lieferanten ins Leben gerufen. Denn schon damals stand die Motorgerätebranche unter gewaltigem Druck: Einerseits agieren die Kunden immer mehr online, erwerben oft minderwertige Gartentechnik in Baumärkten und Discountern. Andererseits benötigen hochwertige Gerätefabrikate einen Mittler, der für exzellenten Service und Qualität steht. Beide Seiten brauchen sich und arbeiten daher im QMF an der Qualifizierung des Fachhandels zusammen.

Auf Zukunft gerichtete Fachbetriebe und fachhandelsorientierte Lieferanten haben erkannt, dass sie nur gemeinsam vorankommen, nur als gemeinsam wahrgenommene Einheit den Kunden aus Großfläche und Internet gewinnen und offline halten können. Beide müssen Qualität liefern und leben. Beide unterziehen sich daher im Rahmen von QMF regelmäßigen Prüfungen: Der QMF-Betrieb dahingehend, dass er die Mindestkriterien an sich, seinen Mitarbeitern, seiner Optik, seinen Öffnungszeiten und vielen wertgebenden Kriterien erfüllt; die Gerätefabrikate, dass sie den Fachhandel als den präferierten Vertriebskanal wahrnehmen und unterstützen.

260 Fachbetriebe sind mittlerweile durch QMF zertifiziert bzw. im gleichnamigen Verein organisiert und setzen ein Zeichen für exzellente Fachhandelsqualität – Tendenz weiter steigend! Ende 2019 soll spätestens die 300er Marke geknackt werden. Daneben sind mittlerweile 17 namhafte Hersteller, Verbände und Einkaufskooperationen QMF beigetreten, die sich als fachhandelsorientierte Lieferanten und Partner der qualifizierten Motorgeräte-Fachbetriebe zeigen und den mittelständischen Fachhandel mit seinen vielfältigen Serviceangeboten unterstützen. Weitere haben ihre Mitarbeit für 2019 zugesagt. Fragen Sie mal Ihre Lieferanten wie sie zu QMF stehen!



Die rund 270 QMF-Händler sind deutschlandweit vertreten.

JHV 2016 - Vom 28. bis zum 30. Januar 2016 lud der IVM zur Händlerreise ein. Der erste Tag startete mit der Jahreshauptversammlung des QMF e.V. in Ulm. Gastgeber war Husqvarna, die sich nicht scheuten, den teilnehmenden Händlern die Tore bei Gardena zu öffnen. Eine rundum gelungene Reise samt Jahrestagung, die auch in den folgenden Jahren fortgeführt werden sollte.

JHV 2017 - Am 26. Januar 2017 fand die Jahreshauptversammlung des QMF e.V. bei der Fa. Gartenland in Zeven statt. Immerhin 41 Personen aus 25 Mitgliedsunternehmen waren der Einladung gefolgt. Die Jahreshauptversammlung von QMF war der IVM-Händlerreise 2017 wieder vorgeschaltet. Die Fa. Gartenland als Gastgeber sorgte für ein branchennahes, dabei sehr stilvolles Ambiente! Auch Hans-Peter Fricke, Chef der Unternehmensgruppe Fricke mit Granit und Gartenland, ließ es sich nicht nehmen, die Tagungsteilnehmer persönlich in Zeven zu begrüßen. Mit Elmo Keller verabschiedete der QMF zudem seinen Geschäftsführer der ersten Stunde in den verdienten Ruhestand.



QMF-JHV 2017 im Gartenland Zeven - Foto: VdM

JHV 2018 - Am 01. Februar 2018 fand die Jahreshauptversammlung in Kufstein statt. Knapp 50 Mitglieder waren der Einladung gefolgt und nutzten am Abend auch die Gelegenheit, sich bei einem gemütlichen Abendessen, welches freundlicherweise Honda sponserte, zu vernetzen. Am nächsten Tag ging es dann zu Viking, die QMF nur zu gerne begrüßten.

10 Jahre QMF - Im Dezember 2017 hatte der Vorstand auf Anregung der Berater beschlossen, den Betrieben, die von Anfang an dabei waren, eine eigene Urkunde zu überreichen. Auf der Jahreshauptversammlung 2018 in Kufstein war es dann soweit und die Gründungsmitglieder erhielten feierlich ihre Jubiläumsurkunde überreicht: **Götz**, Kammerstein-Haag; **Horstmann**, Langenfeld; **Ströbel**, Rott am See-Buch; **Deterding**, Nienburg, Garbsen und Pennigsehl; **Kersten**, Rees; **Reinshagen**, Wuppertal; **Metternich&Roth**, Holler; **Flamme**, Hagen; **Reinhardt**, Sontra; **Hohstatt**, Boxberg; **Bassler**, Aalen; **Kohl**, Aachen; **Lückingsmeier**, Kirchlingern; **Renz**, Nagold; **Pickmann**, Kevelaer; **Engbers**, Uelzen; **Stihl/Viking**; **Honda**; **Tielbürger**; **VdM**; **Irms/Greenbase**; **Sümo**; **BuFa-MOT**; **Sabo**; **Husqvarna**.



Die Gründungsmitglieder mit ihren Urkunden - Foto: VdM

Konjunktur 2016 – 2018

2016 - Das Wintergeschäft fiel in diesem Jahr im Mittel sowohl Anfang als auch Ende des Jahres weitestgehend aus, wurde aber durch den frühen Start der Gartensaison kompensiert. Die ersten schönen Tage im März sorgten dafür, dass Gartengefühle aufkamen und die Nachfrage schlagartig startete. Entsprechend positiv verlief der Saisonstart für den Motorgeräte-Fachhandel. In fast allen Segmenten konnte man Umsatzzuwächse erzielen. Besonders Motorrasenmäher (19,4%), Motorsensen und Freischneider (19,5%) sowie Heckenscheren (33,1%) wiesen starke Wachstumsraten auf. Ebenfalls setzte sich der Trend

zu Komfortgeräten, wie Mährobotern und Akku-Geräten, fort und trug zu einem überdurchschnittlichen Plus deutlich bei. Lediglich in den Segmenten Kettensägen (-7,9%) und Häcksler (-2,3%) mussten Umsatzrückgänge hingenommen werden. Hinzu kommen die Dienstleistungen wie Verlegservice, Mietgeräte und der Ersatzteil- und Werkstattservice, die der Motorgeräte-Fachhandel den Kunden bietet und die für auskömmliche Umsätze sorgten. Entsprechend positiv waren die Geschäftsergebnisse im Motorgeräte-Fachhandel im Jahr 2016 mit einem Umsatzwachstum von 13,8%.

2017 - Im Jahr 2017 konnte ein Umsatzwachstum von rund 2,2% erzielt werden. Der Anteil der Motoristen am Gesamtumsatz mit Motorgeräten lag 2017 in Deutschland bei 61,4% (2016: 60,4%) und der Mengenanteil bei 24,3% (2016: 22,4%). Folglich konnten die Motoristen in einem stabilen Markt ihre profilierte Position ausbauen. Gerade die modernen Elektro- und Akkuprodukte bieten ganz neue Möglichkeiten für Dienstleistungen und Services, sei es die Inspektion, die Installation oder die Wintereinlagerung. Die neuen Technologien boten Motoristen hervorragende Chancen, sich als kompetente Fachhandelspartner und Dienstleister von anderen Vertriebskanälen abzuheben – und der Endkunde honorierte das!

2018 - Auf 2018 schaute der Fachhandel dementsprechend mit viel Selbstbewusstsein. Das Geschäftsjahr begann trotz des insgesamt milden, aber langen Winters gut, und die Saison startete im April recht vielversprechend. Die enorme Trockenheit in weiten Teilen Deutschlands führte aber schon am Ende des Halbjahres zu einem Minus von 1,36% im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Trend setzte sich auch bis weit in den Herbst hinein fort. Teilweise mussten Mitgliedsunternehmen aufgrund der wachstumsfeindlichen Witterung Umsatzrückgänge von 20 - 30% hinnehmen. Nichtsdestotrotz bewerteten die meisten Mitglieder und Branchenkenner die Entwicklung als nicht existenzgefährdend, da gerade das Geschäft mit Mährobotern und Randsortimenten noch für klingelnde Kassen sorgte.

Vorschau 2019 - Für 2019 wird im Motorgeräte-Fachhandel mit einer deutlichen Umsatzsteigerung gerechnet, denn die Branche ist nur bedingt von der konjunkturellen Entwicklung in Deutschland abhängig. Dies gilt natürlich nur insofern, dass die Witterung weniger extrem ausfällt, als im abgelaufenen Jahr. Bei normal laufenden Geschäften wäre ein deutliches Plus zum unerfreulichen Vorjahr eine logische Konsequenz. Darüber hinaus hält der Trend zu Komfort-Produkten, insbesondere zu Akkugeräten und Mährobotern, weiterhin an.



Nutzen Sie die Vorteile Ihrer Mitgliedschaft!?

Wir sind die **Interessenvertretung für den Hartwarenhandel**. Mit Einkauf haben wir nichts zu tun. Wir bieten Ihnen als Mitglied eine Fülle von Leistungen, die für Sie auch finanziell attraktiv sind.

- Informationsdienste
 - Mitgliederzeitschrift ZHH-Information
 - Geschäftsbericht
 - ZHH-Warenkunde – hartwarenwissen.de
 - Übersicht über Kontokorrentkonditionen
 - Arbeitsvertragsvordrucke
 - Lehrbriefe und Merkblätter
 - Branchenbetriebsvergleiche
 - Mitgliederversammlungen
 - PVH Kongress
 - ERFA- und Marketinggruppen
 - Bundestreffen der Arbeitskreise
 - Rundschreiben der Arbeitskreise
 - Seminare und Lehrgänge
 - Rahmenabkommen:
 - **Akten- und Datenvernichtung** – Genver (bis Ende 2018)
 - **Datenschutzbeauftragter** – Brands Consulting
 - **EC Cash Terminals** – PCS PayCard Service
 - **Energieeinkauf und Controlling** – Plan Energie
 - **Forderungsmanagement** – debcash
 - **Frachtgebühren** – Deutsche Frachtenprüfstelle Otto Rasch KG
 - **Hotels** – Hotel-Gruppen von Accor-Dorint über Maritim bis Minotel
 - **Lithium-Batterie-Service** - <https://www.lithium-batterie-service.de/>
 - **Mietwagen** – Europcar Business
 - **Mobilfunk** – Deutsche Telekom und Vodafone
 - **Musikbeschallung** – GEMA
 - **Paketdienst** – UPS
 - **Plusbrief individuell Business** – Deutsche Post
 - **Rücknahme von Versand-/Verkaufsverpackungen** – Landbell
 - **Softwarelösungen** – Stein Software
 - **Versicherungen**: Kompletter Versicherungsschutz, von der Auto- bis zur Sachversicherung – Hemmer & Felder
 - **Warenkreditversicherungen** – HFB
- Erstellen von Lieferbedingungen/AGB
- Mitarbeit in Handelsbeiräten
- Aufgaben gegenüber Lieferanten
 - Gestaltung der Vertriebswege
 - fachhandelsgerechte Sortimente
 - Einkaufsbedingungen
 - Positionspapiere
- Interessenvertretung gegenüber
 - Industrie und Großhandel
 - Verbänden und Kammern
 - Messegesellschaften
 - Behörden
 - politischen Parteien
 - Institutionen der Normung
 - Medien
 - Verbraucherorganisationen und Testinstituten
 - Wettbewerbszentralen
- Wahren der Brancheninteressen
- Imageförderung des Fachhandels
- Begründen der Fachhandelsleistung
- Leistungsförderung der Mitglieder
- Förderung einer gesunden Branchenstruktur
- Herstellen von Öffentlichkeit
- politische Stellungnahmen
- der Verband als Ratgeber
 - juristisch
 - strategisch
 - betriebswirtschaftlich
 - bei Fragen nach Bezugsquellen
 - Vermittlung von Auslandspraktika

Sparen Sie Zeit und Geld durch Ihre Mitgliedschaft im ZHH und profitieren Sie von unserem Know-How.

Wir vertreten Ihre Interessen gegenüber der Industrie, denn Einzelkämpfer haben es heutzutage schwer.

Gemeinsam sind wir stärker. Kommen Sie zu unseren Veranstaltungen, fragen Sie Kollegen oder informieren Sie sich in der Geschäftsstelle (Tel.: 0211/4705011, Fax: 0211/4705019, E-Mail: gf@zhh.de) bzw. im Internet unter www.zhh.de.



Tochtergesellschaften:

Erfolgreiche Strukturreform

Im Laufe seiner 120-jährigen Geschichte (gegr. 1898) hat der ZHH erkannt, dass die vielfältigen Aufgabenbereiche der Verbandsarbeit von Verbandsgesellschaften effizienter geleistet werden können als im Verband selbst. Deshalb wurden verschiedene Gesellschaften gegründet, um den Unternehmen der Branche ganz spezielle und kompetente Leistungen anzubieten.

So entstanden nach und nach fünf Gesellschaften und eine Beteiligung: Die Eisenwaren-Zeitung, der Spiegel der Branche, wurde im Jahr 1948 gegründet. Sie brachte 1993 die Hausrat-Zeitung als weiteren Titel heraus. Im April 1949 entstand die Vertriebsgesellschaft Deutscher Eisenwarenhändler (VDE m.b.H.), die später in den FDE Marketing Verlag GmbH umbenannt wurde. Außerdem wurden 1956 die FDE Unternehmensberatung und Ende 1983 das FDE Bildungswerk als eigenständige Gesellschaften herausgelöst. Mitte 1995 wurde die Zert-Kommerz GmbH als letzte Tochter gegründet, die 2009 in AGM-Zert GmbH (Auditorengemeinschaft Management System-Zertifizierungen GmbH) umfirmiert wurde. Mit der Umbenennung des FDE in ZHH zum Jahresbeginn 1995 wurden auch die Namen der Töchter angepasst.

Bei den Tochtergesellschaften des ZHH wurde Ende 2006 eine Strukturreform eingeleitet. Die ZHH Unternehmensberatung und der ZHH Marketing Verlag wurden verschmolzen. Mit diesem Schritt wurde eine Anpassung an die veränderte Marktlage und die Erfordernisse der Branche vollzogen. Die Gesellschaft erhielt im April 2007 den Namen ZHH Dienstleistung GmbH.

Zusammen mit dem BHB-Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. und anderen Spitzenorganisationen der Hartwaren- und DIY-Branche gründete der ZHH im Sommer 1999 die Akademie Bauen & Wohnen, um der Branche nach der Schließung der Eisenwarenfachschule in Wuppertal eine zukunftsweisende innovative Aus- und Weiterbildung zu ermöglichen.





ZHH übergibt das Zertifizierungsgeschäft der AGM-Zert an einen neuen Kooperationspartner

In den letzten drei Jahren hat die AGM-Zert, bei der DAkKS - Deutsche Akkreditierung GmbH - akkreditiert, die Zertifizierung von Qualitätsmanagementsystemen nach der Norm DIN EN ISO 9001:2008 durchgeführt. Im Jahr 2017 wurde die Umstellung auf die neue Norm DIN EN ISO 9001:2015 vorgenommen und die ent-



sprechende Akkreditierung im Rahmen des Überwachungsaudits erteilt. Für folgende Wirtschaftsbereiche bot die AGM-Zert im Berichtszeitraum Zertifizierungen an und führte diese durch:

Metallerzeugung und Bearbeitung – Maschinenbau – Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kfz- und Gebrauchsgütern – Erbringung von Dienstleistungen für Unternehmen – Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren sowie von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und Einrichtungen, Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik – Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen.

Daneben unterstützte die AGM-Zert Unternehmen bei dem Ausbau eines Managementsystems und bot die Begutachtung und die Durchführung von entsprechenden Schulungen an.

In den Jahren 2016 - 2018 zertifizierte die AGM-Zert rund 100 Unternehmen nach der Norm DIN EN ISO 9001:2008 oder DIN EN ISO 9001:2015. In einem zunehmenden Wettbewerbsumfeld nahmen die Anforderungen der Kunden und der Marktteilnehmer neben der DIN EN ISO 9001:2015 in weiteren Bereichen zertifiziert zu werden, wie beispielsweise Energiema-

agement, Umweltmanagement oder anderen Managementsystemen, deutlich zu. Die vor rund fünf Jahren angestrebten Bemühungen, das Angebot durch Kooperation mit anderen Zertifizierungsunternehmen auszubauen, brachte nicht den gewünschten Erfolg. Gleichzeitig bot das vorhandene Umsatzpotenzial der Zertifizierungsgesellschaft nicht die wirtschaftlichen Voraussetzungen, das Normenspektrum den Marktgegebenheiten weiter anzupassen. Hinzu kamen die stetig zunehmenden Anforderungen seitens der DAkKS sowie steigende Kosten. Für eine sinnvolle Weiterführung der Gesellschaft wären somit erhebliche finanzielle Mittel und Investitionen in die Zukunft notwendig gewesen. Da die Nachfrage aus der Hartwarenbranche kein Engagement mit hohen finanziellen Risiken rechtfertigte, beschloss der ZHH mit den Gesellschaftern im Sommer 2017 den Verkauf bzw. die Übertragung des Kundenstamms an eine andere Zertifizierungsgesellschaft. Mit verschiedenen Zertifizierungsgesellschaften wurden bis zum Jahresende 2017 Gespräche geführt und Angebote eingeholt. Anhand der Angebots- und Leistungslage entschlossen sich die Gesellschafter, einschließlich des ZHH, im Frühjahr 2018 einstimmig, den Kundenstamm der AGM-Zert an die ZDH-ZERT GmbH in Bonn, die Zertifizierungsgesellschaft des deutschen Handwerks, zu übertragen und mit ihr als Kooperationspartner dieses Feld der Zertifizierungen zukünftig auch für die Hartwarenbranche anzugehen. Mit der Übertragung des Kundenstamms ab Sommer 2018 und dem Auslaufen der akkreditierten Zertifizierung der AGM-Zert Anfang Oktober 2018 wurde das operative Geschäft der AGM-Zert zum 30.09.2018 eingestellt. Die Auditoren sowie der Kundenstamm wechselten fast vollständig zur ZDH-ZERT.

Mit diesem Schritt ist es dem ZHH als Hauptgesellschafter gelungen, nicht nur einen ordnungsgemäßen Übergang der Zertifizierungskunden zu ermöglichen, sondern mit der ZDH-ZERT auch einen Kooperationspartner zu gewinnen, der ein breites Leistungsspektrum an Zertifizierungsnormen bietet. Damit kann der ZHH der Hartwarenbranche auch zukünftig eine attraktive Zertifizierungsmöglichkeit anbieten.

AGM-Zert GmbH (Auditorengemeinschaft Management System-Zertifizierungen GmbH)



Eichendorffstr. 3
40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/4 70 50 11
Fax: 0211/4 70 50 19
E-Mail: info@agm-zert.de
Internet: www.agm-zert.de



Aktualisierung und Modernisierung der bestehenden Angebote

Im Berichtszeitraum wurden die 24 Beratungslifäden der E-Learning Plattform www.baumarktwissen.eu vollständig überarbeitet. Das Reporting-Tool für die Ausbildungsleiter wurde neu aufgesetzt und den Bedürfnissen der filialisierten Unternehmen angepasst. 2018 wurde mit der Umwandlung der pdf-Lehrbriefe in kleinere Lerneinheiten begonnen. So soll das zu vermittelnde theoretische Fachwissen den Lernenden kompakter und anschaulicher präsentiert werden. Dieses Projekt wird in den kommenden Jahren mit der nun wieder anstehenden Aktualisierung der Beratungslifäden fortgesetzt.

Diese Weiterentwicklung und Aktualisierung der E-Learning Plattform stand in den letzten Jahren im Vordergrund der Aktivitäten der Akademie Bauen & Wohnen. Heute ist die E-Learning-Plattform ein wichtiger Baustein der Personalentwicklung von zahlreichen Unternehmen. Sie richtet sich an Auszubildende, neue Mitarbeiter, Quereinsteiger, Verkäufer und Springer in Bau- und Heimwerkermärkten und dient auch als erster Einstieg für Mitarbeiter im klassischen Hartwareneinzelhandel. 24 Beratungslifäden spiegeln die breite Sortimentsvielfalt des DIY-Handels wider und haben folgende Themen:

- | | | |
|----------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| 01. Elektrowerkzeuge | 09. Farben & Lacke | 17. Dekoration |
| 02. Fliesen | 10. Basteln | 18. Kleinmöbel & Selbstbausysteme |
| 03. Bauchemie | 11. Sanitär | 19. Baugeräte |
| 04. Elektro | 12. Heizung | 20. Autozubehör & Fahrräder |
| 05. Baustoffe | 13. Garten - Hartwaren | 21. Cross-Selling |
| 06. Bauelemente | 14. Garten - Lebendes Grün | 22. Garten - Baustoffe |
| 07. Eisenwaren & Werkzeuge | 15. Bodenbeläge & Tapeten | 23. Zooartikel |
| 08. Schlösser & Beschläge | 16. Holz Innenausbau | 24. Arbeitssicherheit |

Die Lern- und Informationsplattform ist ein in sich geschlossenes und schlüssiges Konzept zur herstellerneutralen, warenkundlichen Aus- und Weiterbildung. Die Bearbeitung der Beratungslifäden - online oder ausgedruckt - stellt dabei den ersten Schritt des didaktischen Konzepts dar. Im zweiten Schritt kann der Nutzer im Rahmen eines Onlinekurses das erworbene Wissen üben. Dabei wird das erlernte Grundwissen abgefragt, aber auch Verkaufssituationen werden nach einem festen Schema interaktiv trainiert. Im dritten und letzten Schritt kann sich der Nutzer für die 20 bis 30-minütige Online-Abschlussprüfung anmelden und erhält nach erfolgreichem Abschneiden ein persönliches Zertifikat.

baumarktwissen.eu				
Registrierte User	Zertifikate	Zertifikate	Zertifikate	Zertifikate seit Einführung der E-Learning-Plattform
mit Archiv	2016	2017	2018	gesamt
22.209	7.336	6.808	5.624	41.977

So ermöglicht die E-Learning Plattform es dem Mitarbeiter, zeitlich flexibel und ortsunabhängig zu lernen. Die Nutzerzahlen belegen die hohe Akzeptanz und Wertschätzung der E-Learning-Plattform.

Daneben wurden im Berichtszeitraum für den zweiten Bildungsschritt der Akademie, zu dem neben dem/der IHK-Handelsfachwirt/-in auch die Lehrgänge der Technischen Fachkaufleute gehören, weitere Kurse in Kooperation mit dem ZHH-Bildungswerk entwickelt (s. dazu die Ausführungen beim ZHH-Bildungswerk, S. 62).

Die Akademie Bauen & Wohnen wurde im Jahr 1999 vom ZHH e.V. und dem Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB) gegründet, um der Branche gemeinsam ein Bildungskonzept anzubieten.

Akademie Bauen & Wohnen e.V.



Eichendorffstr. 3
40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/4 70 50 50
Fax: 0211/4 70 50 59
E-Mail: akademie.bauen.u.wohnen@zhh.de
Internet: www.akademiebauenundwohnen.de



Lebenslanges Lernen im Beruf

Das ZHH-Bildungswerk ist seit 1983 der anerkannte Partner der beruflichen Aus- und Fortbildung im mittelständischen Hartwarenfachhandel. Auf die speziellen Bedürfnisse der Branche zugeschnittene Seminare und Lehrgänge bilden die Grundlage des Bildungsangebotes. Das Bildungswerk bündelt die Bildungsaktivitäten des ZHH und trägt wesentlich dazu bei, dass in Zeiten des Fachkräftemangels und des demografischen Wandels Mitarbeiter adäquat qualifiziert werden. Um den Anforderungen der Branche gerecht zu werden, erweitert und passt es fortwährend dieses Bildungsangebot an.

Folgende warenkundlichen und fachspezifischen Lehrgänge mit Zertifikatsabschluss stehen derzeit zur Verfügung:

- Technische/r Fachkaufmann/-frau für Bauelemente
- Technische/r Fachkaufmann/-frau für Beschlagtechnik
- Technische/r Fachkaufmann/-frau für Sanitär/Heizung/Klima
- Technische/r Fachkaufmann/-frau für Verbindungs- und Befestigungstechnik
- Technische/r Fachkaufmann/-frau für Werkzeuge und Maschinen
- Technische/r Berater/in für Fenstertechnik
- Technische/r Berater/in für Tür- und Sicherheitstechnik
- Fachberater/in im Außendienst
- Fachberater/in für Schweißtechnik
- Fachberater/in für Sicherungstechnik

Bestehen der Kooperation wurden bereits über 400 Stipendien bewilligt. Im Jahr 2018 konnte das 400. Stipendium im Rahmen eines Festaktes ausgelobt und übergeben werden. „In den Lehrgängen wird ein weit gefächertes Wissen vermittelt. Insbesondere die branchenbezogenen Themen werden in dieser Komplexität und Inhaltstiefe in keinem anderen Bildungsgang erläutert. Damit wird der Fortbestand der Betriebe in unserer Branche wesentlich gestärkt. Eine großartige Sache“, so Christian Tacke, Geschäftsführer von Schubert Tacke aus Velbert.

Auch 2019 vergibt die E/D/E Stiftung wieder Stipendien und zwar für folgende Lehrgänge:

- Fachberater/in für Schweißtechnik
- Technische/r Fachkaufmann/-frau für Bauelemente
- Technischer/r Fachkaufmann/-frau für Beschlagtechnik
- Technische/r Fachkaufmann/-frau für Verbindungs- und Befestigungstechnik
- Technischer/r Fachkaufmann/-frau für Werkzeuge und Maschinen

Über die Internetpräsenz des ZHH-Bildungswerkes haben Interessenten die Möglichkeit, die Termine sowie weitere Informationen zu den Seminaren und Lehrgängen zu erhalten. Aufgrund seiner langjährigen Zusammenarbeit mit Unternehmen und Dozenten aus ganz Deutschland verfügt das ZHH-Bildungswerk über ein großes Netzwerk an Kooperationspartnern. Dies kommt den Kursteilnehmern zugute, die im Rahmen von Vorträgen, Betriebsbesichtigungen und praktischen Anwendungen auf den neuesten Wissensstand gebracht werden und wichtige Impulse für ihren beruflichen Alltag erhalten. Die herausragende Stellung des ZHH-Bildungswerkes innerhalb der Branche spiegelt sich im hohen Ansehen seiner Lehrgangabschlüsse wider und ist ein Beleg für die Qualität der Schulungs- und Qualifizierungsmaßnahmen.

Die Weiterbildung der Mitarbeiter ist in Zeiten des Fachkräftemangels und der immer kürzer werdenden Innovationszyklen von wachsender Bedeutung, um die Mitarbeiter fit für den Vertrieb zu halten. Überdies machen Qualifizierungsmaßnahmen das Unternehmen für Bewerber attraktiv und binden das vorhandene Personal stärker an das eigene Unternehmen.



Im Berichtszeitraum wurden die Lehrgänge „Technische/r Fachkaufmann/-frau für Verbindungs- und Befestigungstechnik“ und „Technischer/r Fachkaufmann/-frau für Beschlagtechnik“ in größerem Umfang überarbeitet und den aktuellen Marktbedürfnissen angepasst. Das komplette Bildungsangebot wurde jährlich im Bildungskalender vorgestellt, zuletzt für 2019 im Dezember 2018.

Seit 2005 vergibt die E/D/E Stiftung im Rahmen einer Vereinbarung mit dem ZHH-Bildungswerk Stipendien und fördert dadurch finanziell verschiedene Lehrgänge. Seit

ZHH-Bildungswerk gGmbH



Eichendorffstr. 3
40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/4 70 50 96
Fax: 0211/4 70 50 99
E-Mail: bildungswerk@zhh-bw.de
Internet: www.zhh-bildungswerk.de

Ihre Bezugsquelle im Hartwarenhandel und Branchenveranstalter

Die ZHH Dienstleistung GmbH betreibt drei Geschäftsbereiche: • Marketing • Erfa-Gruppen • Branchenveranstaltungen.

Der Bereich **Marketing** ist die Bezugsquelle für den Hartwarenhandel und vertreibt Produkte für die Organisation, Werbemittel, Verpackungen und Betriebsausstattungen. Im Onlineshop (www.zhh-dl.de) sind diese Produkte für jeden sichtbar.

Bei den Werbemitteln sind der Streifenkalender und die Handwerker-Notizbücher beliebte Produkte. Die Themen des Streifenkalenders waren „Deutschland erleben“ im Jahre 2016, „Idyllische Seen“ 2017 und „Urlaubs-Träume“ 2018. Für 2019 steht das Thema „Faszination Brücken“ auf dem Programm. Auf den Rückseiten finden sich Rezepte zum Nachkochen sowie Tipps zu Themen der Hartwarenbranche. Die Handwerker-Notizbücher sind ein attraktives Werbemittel mit diversen Gestaltungsmöglichkeiten. Diese stehen mit Händlereindrucken zur Verfügung, um die Kundenbeziehung zu stärken. Im Formularbereich bietet das Sortiment für den Sicherheitsfachhandel und die Motoristen eine gute Sortierung. Es gibt fachspezifische Produkte. Die Schlüssel-Profilliste ist das

Nachschlagewerk, um den Sicherheitsfachhändler bei der Zuordnung von verschiedenen Schlüsselrohlingen schnell und unkompliziert zu unterstützen. Dieses Fachbuch ist einmalig in Deutschland, da es verschiedene Hersteller vergleicht und über 10.000 Rohlinge auflistet. Die aktuelle Ausgabe 2017/18 ist in Buchform oder als CD erhältlich. Die Nächste erscheint Ende 2019. Der Personalabwesenheitsplaner ist eine auch im Zeitalter des Computers in A4-gefaltete Jahresübersicht zur Erfassung und Planung von Urlaubs- und Fehlzeiten der Mitarbeiter. Auch ein beliebtes Produkt von Verbänden für ihre Mitglieder. Bei der Betriebsausstattung wird auf spezielle Schlüsselschränke und Schlüsseltresore gesetzt. Der 4-zügige Schlüsselschrank ist darauf ausgelegt, das Gewicht von bis zu 2.500 Schlüsselrohlingen zu

tragen. Durch die robuste Ausführung konnte hier eine erhöhte Nachfrage erreicht werden, auch aus den Nachbarländern. Geschenkmünzen sind eine hochwertige Alternative zu Gutscheinen. Durch eine eigene Firmenaufgabe wird die Kundenbindung gestärkt und der Herausgeber als etwas Besonderes wahrgenommen, auch dank des attraktiven Zubehörs, wie u.a. Säckchen und Beutel. Im Bereich Verpackungen werden Plastik- und Papiertragetaschen weiterhin angeboten, auch wenn sich der Handel im Berichtszeitraum zur stärkeren Vermeidung von Plastik mitverpflichtet hat. Aus diesem Grund umfasst die Palette nicht nur weiße und transparente Plastiktragetaschen, sondern auch braune oder farbige Papiertragetaschen.

Der **Geschäftsbereich Erfa-Gruppen** bietet Erfa-Gruppen aus den unterschiedlichsten Schwerpunktbereichen des ZHH an. Die Teilnehmer treffen sich zwei Mal im Jahr zum Austausch und Benchmarking. Durch das Lernen und den Austausch untereinander sind diese Firmen für die Herausforderungen unserer Zeit besser gerüstet. Gerade heutzutage ein nicht zu unterschätzender Vorteil, den auch andere Branchenmitglieder nutzen sollten.

Für die **Branchenveranstaltungen** des ZHH übernimmt die Gesellschaft die Abwicklung. Seit Jahren haben sich hier der PVH-Kongress und der BMK-Innovationspreis etabliert und fanden in den letzten Jahren im 2-Jahres-Rhythmus statt. Der nächste PVH-Kongress steht am 09.03.2019 an, bereits zum 5. Mal. Der BMK-Innovationspreis wurde am 15.01.2019 zum 12. Mal verliehen und zeichnet innovative Produkte für den Küchenfachhandel aus.

Personalien

Ende Juni 2018 hat Martin Gröblichhoff das Unternehmen nach 7 Jahren verlassen. Michaela Strahl hat die Bereichsleitung übernommen, und Natasa Röhle ist seit Oktober 2018 im Team.



ZHH Dienstleistung GmbH



Eichendorffstr. 3
40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/4 70 50 76
Tel.: 0211/4 70 50 85
E-Mail: vertrieb@zhh-dl.de
Internet: www.zhh-dl.de



Zwei Titel mit Kommunikations-Kompetenz

EZ Tools & Trade und HZ Haushalt & Elektro

Der Verlag der Eisenwaren-Zeitung GmbH kann sich nach wie vor auf diese zwei in der Branche geschätzten Fachzeitschriften-Titel stützen.

Wie die Umsatz-Entwicklung beweist, entwickeln sich die Geschäfte der EZ Tools & Trade über die Jahre erfreulich stabil und sind auch 2018 ausgesprochen positiv verlaufen. Die Situation bei der HZ Haushalt & Elektro ist von einem starken Wettbewerbsumfeld gekennzeichnet, das von den Handelnden des Verlages aktiv angenommen wird. Zur Akquiseunterstützung entschied man sich in den letzten Jahren, verstärkt in Layout, Papierqualität und Autorenbeiträge zu investieren, was der Akzeptanz in der Branche noch einmal Auftrieb verliehen hat. Während die HZ Haushalt & Elektro in ihrer Konstellation eine durchaus interessante und von der Industrie geschätzte Nische besetzt, hat die EZ Tools & Trade ihre Stellung als Marktführer „B-2-B Fachzeitschriften im deutschsprachigen Werkzeug-Fachhandel“ nachdrücklich behauptet. Dies zeigt sich auch an namhaften Anzeigenkunden wie Bosch, Pferd, KS Tools oder Stahlwille, die nicht unerhebliche Budgets für die EZ Tools & Trade einplanen.

Überzeugende Präsenz mit drei Medien

Die HZ Haushalt & Elektro erscheint als Printmedium bekanntlich sechs Mal im Jahr, wird aber seit einigen Jahren durch den HZ Newsletter, der bewusst zwischen die einzelnen Ausgaben platziert wurde, unterstützt. Damit ist der Titel rund ums Jahr präsent und wird darüber hinaus noch durch die tagesaktuellen Nachrichten auf der HZ Homepage getragen. Das bewirkte eine kontinuierliche Präsenz mit um-

satzstimulierendem Ergebnis. Die Öffnungsraten des Newsletters sind mit fast 60 Prozent ausgesprochen gut. Das Empfänger-Adressenmaterial wird stets aktualisiert und setzt sich mittlerweile aus mehreren tausend Branchen-E-Mails zusammen. Für die Erstellung der Sonderthemen in jeder der sechs Ausgaben zeichnet die ehemalige HZ-Redakteurin Marianne Struve in gewohnt professioneller Art und Weise verantwortlich. Die Ausgaben zur Ambiente und zur IFA erscheinen mit mindestens 60 Seiten. So präsentiert sich das Heft nicht nur umfangreicher, sondern wirkt deutlich wertiger.

Bewährte Rubriken

Was die EZ Tools & Trade betrifft, so unterstützten vor allem die Rubriken „Produkt des Monats“ und „Marketing des Monats“ als Akquisevorlage den übers Jahr fast immer ausgebuchten und begehrten „Tool-Test“ und erweisen sich als Alternative, um die redaktionellen Möglichkeiten für die Industrie darzustellen.

Personelle Veränderungen

Bedeutende Veränderungen standen im genannten Zeitraum bei der personellen Besetzung des Verlages an. **Ulrich Wrobel**, seit zehn Jahren überaus erfolgreich für den Anzeigenverkauf tätig, gab zu Beginn 2018 den Anzeigenverkauf der HZ Haushalt & Elektro ab und schied Ende 2018 auch bei der EZ Tools & Trade aus. Für den Anzeigenverkauf der beiden Titel konnte das professionelle Verlagsbüro Felchner aus Kaufbeuren gewonnen werden. **Julia Pagelkopf**, Mitarbeiterin des Verlagsbüros, übernahm bereits Mitte 2018 den Anzeigenverkauf bei der HZ Haushalt & Elektro und trägt somit auch zur weiteren positiven Geschäftsentwicklung der Eisenwaren-Zeitung GmbH bei.



Eisenwaren-Zeitung GmbH



Eichendorffstr. 3
40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/4 70 50 65
Fax: 0211/4 70 50 64
E-Mail: ez.hz@gmx.de
Internet: www.ez-hz.de



54. IHA-Kongress im Oktober 2017 in Shanghai
(Foto: ZHH)



4. PVH Kongress am 18. März 2017 in Köln
(Foto: Christoph Kawan / ZHH)



Besuch im Karnevalsmuseum in Köln am 17. März 2017



Delegiertenversammlung 2016 - Verabschiedung von Karl Boos, Manfred Stuwe und Franz Bahlmann (Foto: ZHH)



Delegiertenversammlung im März 2016 in Köln
(Foto: ZHH)



IHA-Meeting im Juni 2018 in Barcelona (Foto: ZHH)



AKB Branchentreffen im März 2016 auf der fensterbau/frontale in Nürnberg (Foto: AKB)



AKB Branchentreffen auf der fensterbau/frontale im März 2016 in Nürnberg (Foto: AKB)



ZHH-Delegiertenversammlung 17. März 2017 in Köln
Foto: ZHH



Ehrung der Partner des Fachhandels 2018 im Februar 2019 in Frankfurt am Main (Foto: HZ)



Zentralverband Hartwarenhandel e.V.

**Allgemeine Verwaltung, Personal, Finanzen, Arbeitstagungen/Kongresse,
Verbandsgesellschaften und Beteiligungen, Rechtsauskünfte**
Arbeitskreise: AHB, AKW, FHG, FDE, multitec

Hauptgeschäftsführer:

Thomas Dammann, RA

Tel.: 0211 / 4 70 50 11

Fax: 0211 / 4 70 50 19

gf@zhh.de

www.zhh.de

Assistenz:

Janine Weise

Tel.: 0211 / 4 70 50 11

Fax: 0211 / 4 70 50 19

janine.weise@zhh.de

Allgemeine Verwaltung, Tagungen, Rechtsauskünfte
Arbeitskreise: AKB, BMK, VdM

Niklas Schulte, M.A.

Tel.: 0211 / 4 70 50 12

Fax: 0211 / 4 70 50 32

niklas.schulte@zhh.de

Assistenz:

Ingrid Friedsam

Tel.: 0211 / 4 70 50 14

Fax: 0211 / 4 70 50 32

ingrid.friedsam@zhh.de

Öffentlichkeitsarbeit

Verbandszeitschrift ZHH-Information,

Geschäftsbericht:

Stephanie Kawan

Tel.: 0211 / 4 70 50 13

Fax: 0211 / 4 70 50 29

stephanie.kawan@zhh.de

Mitgliederverwaltung/Bezugsquellen:

Claudia Koch

Tel.: 0211 / 4 70 50 13

Fax: 0211 / 4 70 50 29

claudia.koch@zhh.de

Lohnbuchhaltung

Ingrid Barrawasser

Tel.: 0211 / 4 70 50 20

Fax: 0211 / 4 70 50 39

ingrid.barrawasser@zhh.de

ZHH Dienstleistung GmbH

Geschäftsleitung:

Michaela Strahl

Tel.: 0211 / 4 70 50 76

Fax: 0211 / 4 70 50 85

strahl@zhh-dl.de

www.zhh-dl.de

Assistenz:

Natasa Röhle

Tel.: 0211 / 4 70 50 71

Fax: 0211 / 4 70 50 85

roehle@zhh-dl.de

vertrieb@zhh-dl.de

ZHH-Bildungswerk gGmbH, Akademie Bauen & Wohnen e.V.

Ansprechpartnerin:

Silvia Prange

Tel.: 0211 / 4 70 50 97

Fax: 0211 / 4 70 50 99

silvia.prange@zhh-bw.de

www.zhh-bildungswerk.de

Ansprechpartnerin:

Isabelle Ardelt

Tel.: 0211 / 4 70 50 96

Fax: 0211 / 4 70 50 59

isabelle.ardelt@zhh-bw.de

www.akademie.bauen.u.wohnen.de

Eisenwarenzeitung GmbH

Geschäftsführer:

Achim Mecklenbeck

Tel.: 0211 / 4 70 50 65

Fax: 0211 / 4 70 50 64

ez.hz@gmx.de

www.ez-hz.de

Assistenz:

Andrea Biller

Tel.: 0211 / 4 70 50 66

Fax: 0211 / 4 70 50 64

ez.hz@gmx.de



Anzeige

» DAMIT SIE SICH AM
ARBEITSPLATZ WOHL FÜHLEN «

Wir schaffen Betriebseinrichtungen, die sich dem menschlichen Arbeitsprozess anpassen und nicht umgekehrt!

bedrunka+hirth

Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten



