100 JAHRE

VDE
FDE
ZHH

GESCHICHTE

GESCHICHTEN

AUSBLICKE

1898-1998

Inhaltsverzeichnis

4 Grußwort des Bundeswirtschaftsministers
6 Grußwort des Verbandspräsidenten

GESCHICHTE UND GESCHICHTEN

7 Wie alles begann
Wandel durch Industrialisierung
Einen Vogel hat jeder
8 Berufsständische Organisation
10 Es geht voran
11 Einsatz für den mittelständischen Handel
Gemeinsamkeit macht stark
12 Die *Rothe Liste*
14 *Verband Deutscher Eisenwarenhändler (VDE)*
15 *Ausssichten im Fahrrad-Handel*
17 Der Verband floriert
18 Zusammenarbeit mit staatlichen Institutionen
Die Ochsen sind doch in ganz Deutschland ...
20 Konsolidierung des Verbandes
21 Internationale Zusammenarbeit geplant
Das waren noch Übernachtungspreise!
Normen bestimmen die Zeit
23 *Der Eisenverband sammelt Bestände ...*
24 *Rechte und Pflichten eines Lehrlings*
25 *Lehrzeugnis*

26 **Chronik 1898 - 1945**

28 Verwicklungen in die Revolution
Immer schon Dienstleistungen des VDE
29 Nachkriegskrise und Wegzug aus Mainz
Adolf Holzborn
31 Weimarer Rezession
Die Mäuse sind gar keine Mäuse
32 *Die Preise stiegen in's Unendliche*
34 *Ratgeber für Organisation und Reklame*
36 Man arrangiert sich
37 Wechsel in der Verbandsspitze
Beginn von Qualifizierungen
Im Sinne unseres Führers ...
38 Die Umsätze steigen wieder
Neue Werkstoffe werden Thema
Vertreter(un)wesen
40 Kriegswirtschaft beginnt
Herstellungsbeschränkungen werden verschärft
41 Der Druck wird noch stärker
42 Wer verkauft was?
44 Die Fachschule Wuppertal entsteht
46 Umsatzsteigerungen
47 Warenverknappung durch Kriegsproduktion
51 Neubeginn und Konsolidierung
53 *Mit dem Holzvergaser und glatten Reifen ...*
54 *Bergbau-Punkteprogramm 1947*
55 Noch immer Kontingentierungen
58 *Ofen und Herd - notwendig für jeden Haushalt*
59 Bewirtschaftungs- und Preisregulierungsbroschüren
Losacker-Briefe und *Eisenwarenzeitung*
Erste Friedenstaube nach 1945

60 **Chronik 1946 - 1948**
61 **Chronik 1949 - 1952**

62 *Ernst Losacker*
63 Der Messebetrieb beginnt wieder
65 Probleme und Sternstunden
67 *Geheizt wurde mit Sägespänen*
Gehälter im Eisenwaren- und Hausrathandel
68 Arbeitstagungen und andere Aktivitäten

70 **Chronik 1952 - 1954**
71 **Chronik 1954 - 1956**

72 Wieder international
73 Konsolidierung des Verbandes

75 **Chronik 1957 - 1960**

76 Strukturwandel im *Wirtschaftswunder*
Unnötige Skepsis gegenüber dem Heimwerker
77 Pro und Contra Selbstbedienung
Sortimentsgestaltung
80 SB - Was macht der Verkäufer?
Konzentration des Handels
81 Neue Vertriebsformen auf der *grünen Wiese*
82 Ladenöffnungszeiten werden Thema
Ein verspäteter Karnevalsscherz
84 *Man war noch bescheiden*
Reisen in die "Neue Welt"
Mehrwertsteuer sorgt für Verwirrung
85 Ausbildung - Berufsbildung
87 Computer im Handel?!
Fachschule muß anbauen

88 **Chronik 1960 - 1972**
89 **Chronik 1973 - 1990**

90 Ladendiebstahl auch im Fachhandel
92 Nachfolgeregelungen - der Verband hilft
93 Ladendiebstahl - ein ernstes Problem
Analyse des Eisenwarenhandels
Aus- und Weiterbildung
95 Aufhebung der Preisbindung
Orientierung jenseits der Grenzen
96 *Abwehrkaffee* und *Kaffeekrieg*
Kaffeekrieg in Niedersachsen
98 Kooperationen und Heimwerkermärkte
99 Ausbildung wird noch wichtiger
100 Gemeinschaftswerbung ...
Langer Donnerstag weicht Ladenschluß auf
102 Reisen in die USA
Die *Mauer* ist gefallen
103 *Ein Tag im November 1989*
Neuorganisation des Verbandes

106 **Chronik 1991 - 1998**

Stahl auf der Haut
107 Factory Outlets - neue Vertriebsformen
108 Die Einkaufsgenossenschaften ...
Warenkenntnis
110 *Die Einkaufszusammenschlüsse*
111 Fachschule im Umbruch
Für alle, die vor 1945 geboren sind

VERBANDSARBEIT HEUTE
112 Der *ZHH* heute
Der Wandel im Verbändewesen
Die Aufgabensäulen der Verbandsarbeit
114 Verbändelandschaft im Handel 1998
115 Spezialisierung und Differenzierung ...
Wettbewerbssituation ...
116 Aktuelle Problemfelder
122 Der Kampf des Handels gegen ein FOC ...
123 Aufbau des *ZHH*
124 Das Verbandspräsidium
Ausschüsse
126 Geschäftsstelle

128 Die Verbandsgesellschaften
Eisenwaren-Zeitung / Hausrat-Zeitung
130 *ZHH*-Bildungswerk e. V.
ZHH-Marketing-Verlag GmbH
132 ZertKommerz GmbH
ZHH-Unternehmensberatung GmbH
134 Bildungsarbeit im *ZHH*
ZHH-Warenkunde
ZHH-Tagungen und Kongresse
Die Fernakademie Bauen & Wohnen
137 Die Arbeitskreise des *ZHH* - Übersicht
139 Arbeitskreis Baubeschlag (*AKB*)
140 Arbeitskreis Werkzeuge (*AKW*)
143 Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel (*BMK*)
145 Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland e. V. (*BSD*)
146 Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels (*FDE*)
148 Fachkreis Hausrat / GPK (*FHG*)
150 Bundesverband Produktionsverbindungshandel (*multitec*)
152 Verband der Motoristen (*VdM*)
154 Verband Mittelständischer Bau-, Heimwerker- und Gartenfachmärkte (*VMB*)
156 Dienstleistungen des Verbandes

STATISTIK
159 Präsidenten des Verbandes
Erster Geschäftsführer oder Hauptgeschäftsführer
160 Arbeitstagungen und Versammlungen
161 IVE - Kongresse

162 Quellen
164 Autoren
166 Abkürzungen
168 Impressum

Grußwort von Bundeswirtschaftsminister Dr. Günter Rexrodt

Dr. Günter Rexrodt, Bundeswirtschaftsminister

Als Ende des vorigen Jahrhunderts Ihr Verband gegründet wurde, erlebte Deutschland gerade die Blütephase der Industrialisierung. Heute, hundert Jahre später, ist das Informations- und Dienstleistungszeitalter eingeläutet und löst die Industriegesellschaft ab. Moderne Informations- und Kommunikationstechnologien, aber auch die Liberalisierung des Welthandels und die politischen Entwicklungen der letzten Jahre haben den Globalisierungsprozeß vorangetrieben. Europa wächst noch enger zusammen, wenn in wenigen Monaten der Euro kommt und den Binnenmarkt zu einem wirklich gemeinsamen Markt macht.

Diese Entwicklungen stellen auch den Handel vor große Herausforderungen. Die Vorbereitungen für den Euro laufen auf Hochtouren. Ein Problem, das auch bei Ihnen derzeit sicher besonders diskutiert wird, ist die Frage der Preisauszeichnung in der Einführungsphase. Die Bundesregierung setzt dabei auf Preistransparenz, aber mit vernünftigen Mitteln. Und das heißt für uns: Es wird keine flächendeckende gesetzliche Verpflichtung zur doppelten Preisauszeichnung geben. Ich bin davon überzeugt, daß die Unternehmen die Verbraucher auf freiwilliger Basis informieren und Gegenüberstellungen von DM- und Euro-Preisen vornehmen.

Der Euro wird den Wettbewerb verstärken, doch ich bin sicher, daß auch der Hartwarenhandel diesen Wettbewerb nicht fürchten muß, wenn er sich noch besser auf die Wünsche und Konsumgewohnheiten der Verbraucher einstellt. Die gesamtwirtschaftlichen Perspektiven dafür sind positiv. Wir rechnen in diesem Jahr mit einem Wachstum von 2,5% - 3 %. Das wird sich auch auf dem Arbeitsmarkt bemerkbar machen und den privaten Konsum beleben.

Im Eisenwaren- und Hausrathandel vollzieht sich - wie in anderen Bereichen des Handels auch - seit Jahren ein tiefgreifender Strukturwandel, der das Erscheinungsbild der Branche erheblich verändert hat. Die Errichtung großflächiger Fachmärkte an der Peripherie der Städte und das Entstehen neuer Vertriebswege neben dem traditionellen Einzelhandel haben mit dazu beigetragen, daß die Zahl der inhabergeführten mittelständischen Eisenwareneinzelhandelsgeschäfte deutlich zurückgegangen ist. Mit unternehmerischer Initiative und innovativen Ideen ist es jedoch einer beträchtlichen Zahl von Unternehmen gelungen, Angebotsnischen zu entdecken und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Ich denke da etwa an die Sicherheitsspezialisten, die "Motoristen" oder die Küchenspezialisten. Solche Art von Unternehmergeist braucht es, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Darin liegt aber auch der Schlüssel zur Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Der Zentralverband Hartwarenhandel, bzw. seine Vorgänger, haben von Anfang an eine sehr aktive und erfolgreiche Arbeit geleistet. Dazu möchte ich Ihnen herzlich gratulieren. Ich bin sicher, daß Sie auch in Zukunft ein engagierter Vertreter Ihrer Mitgliedsfirmen und ein verläßlicher Partner der Politik sein werden.

HEWI

Über 5000 Produkte in diesen Farben:

www.hewi.de

EN 14, 8020

Liebe Verbandsmitglieder,
sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren,

der Verband kann auf eine lange Geschichte zurückblicken und ist mit Recht stolz auf die vollbrachten Leistungen. Gegründet in einer Zeit, die durch massive gesellschaftspolitische Veränderungen gekennzeichnet ist - genannt sei nur das Stichwort *Industrielle Revolution* - hat sich der Verband den wechselnden Herausforderungen immer gestellt. Seiner Kernaufgabe, der aktiven Teilnahme am gesellschaftlichen Dialog und der Mitgestaltung von politischen Entscheidungsprozessen ist er treu geblieben. Die Wahrung mittelständischer unternehmerischer Selbständigkeit in Zeiten zunehmender Konzentration und gleichzeitiger starker Ausweitung der Märkte - hier sollen die Stichworte *Gemeinsamer Markt der EU* und *Euro* genügen - ist ein Hauptanliegen.

Die vergangenen 100 Jahre haben nicht nur im Bereich des Handels tiefgreifende Veränderungen mit sich gebracht. Der Markt wurde von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt. Kundenbindung durch Dienstleistung muß groß geschrieben werden - gerade im Mittelstand. Unverzichtbar bleibt die Fachkompetenz. Strategische Partnerschaften zwischen Händler und Lieferant gehören zu einer vorausschauenden Unternehmenskonzeption. Untrennbar damit verbunden ist der Wandel vom Generalisten zum Spezialisten. Der Verband unterstützt seine Mitglieder bei allen branchenrelevanten Fragen und hat sich auch durch seine Verbandsreform im Jahre 1994 den veränderten Gegebenheiten angepaßt.

Unsere Gesellschaft entwickelt sich zu einer Informationsgesellschaft: Es gibt immer mehr Informationen, die weltweit *online* über das Internet abrufbar sind, für immer mehr Menschen. Informationen müssen auch genutzt werden können. Viele stehen der Flut von Informationen hilflos gegenüber und erwarten nun erst recht kompetente Beratung. Informationsvermittlung, also Ausbildung ist von daher ein Bereich, der für den *ZHH* immer wichtiger wird. Seit Jahrzehnten besteht eine branchenorientierte Aus- und Weiterbildungsstätte: die *Fachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels* in Wuppertal. Diese Einrichtung hat zahlreiche gut ausgebildete staatlich geprüfte Betriebswirte der Fachrichtung Eisenwaren und Hausrat ins Berufsleben entlassen und zur Bildung von äußerst effizienten Kontakten in der Branche beigetragen. Es hat sich aber herausgestellt, daß diese Ausbildung reformiert werden muß, daß der Druck auf dem Arbeitsmarkt zu groß geworden ist, um sich zwei Jahre “auszuklinken”. Der Verband hat auch hier die Konsequenzen gezogen und eine neue Fachschule konzipiert, die den Erfordernissen des ausgehenden 20. Jahrhunderts gerecht wird. Kompetenz - fachlich und menschlich - ist heutzutage der Schlüssel zum Erfolg. Der *ZHH* wird dieses Ziel nicht aus den Augen verlieren.

Dr. Paul Kellerwessel, Präsident des ZHH

Abschließend möchte ich das Jubiläum zum Anlaß nehmen allen zu danken, die im Präsidium, den Ausschüssen, der Geschäftsführung und Geschäftsstelle sowie in den Tochtergesellschaften arbeiten und gearbeitet haben. Sie haben den Verband zu einer anerkannten Vertretung des mittelständischen Handels gemacht.

Außerdem ist der 100. Geburtstag ein guter Grund, an diejenigen zu erinnern, die den Verband gegründet und aufgebaut haben - sei es in der konkreten Gründungsphase 1898 oder auch nach dem Zweiten Weltkrieg 1945.

Zum Wohle des mittelständischen Handels, zum Wohle unserer Branche, zum Wohle unserer Verbandsmitglieder, dafür wollen wir unsere Kräfte bündeln.

In diesem Sinne wollen wir mit Engagement weiterarbeiten.

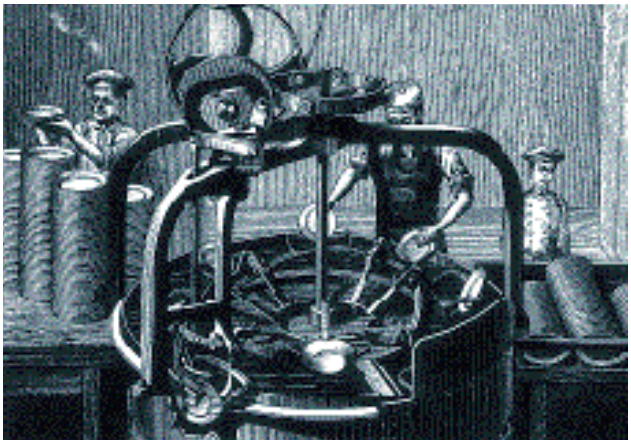
Dr. Paul Kellerwessel

Wie alles begann

Seit der Mensch Eisen gewinnen konnte, hat es Handel mit Eisen gegeben. Geräte und Gegenstände aus diesem Metall wurden von Spezialisten auf hohem Niveau hergestellt.
Produkte, mit denen gehandelt wurde, kennen wir: Messer, Sichel, Sense, Schere, Axt, Schwert, Speer- und Pfeilspitzen, Meißel, Hacke, Pflug, Säge, Hobel, Nadel, Nagel, Amboß, Feile, Bohrer, Zange, Draht, Hufeisen, Schraube, Feder, Schloß, Schlüssel.
Auch die traditionellen Herstellungsorte für Eisenwaren sind bekannt - ebenso die historischen Handelsorte. Dokumente über Ein- und Ausfuhrverbote - nicht nur für Waffen - sind genauso deutliche Belege für einen florierenden Eisenwarenhandel, wie z. B. Unterlagen über die Zunft der Eisenkrämer in Augsburg aus dem Jahre 1295. Es gibt Firmen, die nachweislich seit mehr als 400 Jahren mit Eisenwaren handeln.

Wandel durch Industrialisierung

Die Produktionsmethoden haben sich im Laufe der Jahrhunderte gewandelt. Auch die Produktpalette hat sich verändert; die Geschäfte sehen anders aus. Einschneidende Veränderungen gab es im 19. Jahrhundert. Der Eisenwarenhandel blühte auf. Hier ein Beispiel aus Breslau:



Etwa zehn Jahre vor Gründung des VDE: Die "Tellerwaschmaschine" des Pariser Hoteliers Marguery konnte acht Teller mit einem Mal reinigen.

Einen Vogel hat jeder

Wie im Mittelalter sahen die Läden in den Städten und auf dem Lande während des 19. Jahrhunderts aus. Besonders dort, wo Feld, Wald und Wiesen die Ortschaften umsäumten, lebte man einfach und war eben Selbstversorger.
In den Eisenwarenläden Köln's z.B. konnte man neben Hausrat, Werkzeugen und Feldgeräten auch Tuche und sonstige Kleintextilien kaufen. Der Clou war aber der Vogelkäfig aus Eisen. Er durfte in keiner Eisenwarenhandlung fehlen, denn damals besaß fast jede Familie einen Singvogel - es gab noch keinen Rundfunk oder Television.
Jeder hatte eben seinen 'eigenen' Vogel und wir Eisenwarenhändler unseren sagenhaften *Phönix*, der unseren Umsatz immer wieder 'erneuerte'.

Dort gab es

1849:	15 Firmen mit 21 Angestellten,
1852:	25 Firmen mit 40 Angestellten,
1855:	39 Firmen mit 42 Angestellten,
1858:	47 Firmen mit 51 Angestellten.

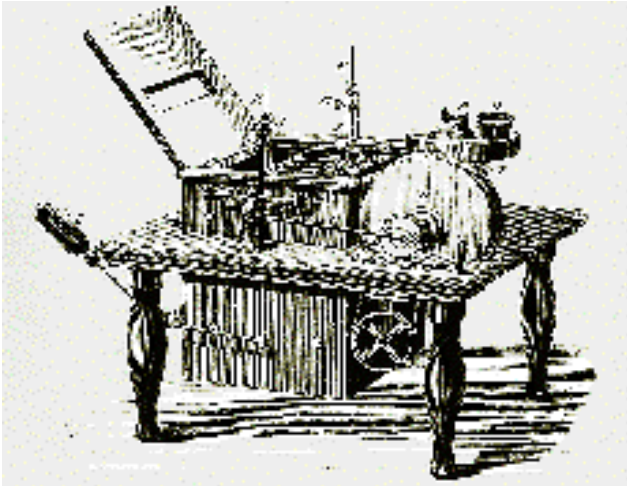
Das 19. Jahrhundert ist das Zeitalter der Industrialisierung. Es entstehen Großindustrien, Eisenbahnen lösen Transportprobleme. Die Einführung der Gewerbefreiheit nach dem deutsch-französischem Kriege 1870/71 bricht alte gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Strukturen auf. Mit der Jahrhundertwende beginnt dann eine massive Interessenpolitik. Stichwort damals: *Kartellierung*. Die neu entstehende Industriearbeiterschaft organisiert sich in Parteien und Gewerkschaften, genauso wie sich die Großindustrie und der Handel zusammenschließen.
Der Fortschritt ist rasant: Noch 1880 wird ein Großteil der Geschirre aus Kupfer und Weißblech beim Klempner gekauft. Jetzt kommen Geschirre aus Fabriken, sind aus Eisenblech und werden in automatisierten Verfahren hergestellt, ebenso Baubeschläge, Schlösser, Huf- und Baunägel.
1890 bieten Warenhäuser neben Konfektion auch Eisenwaren an. Die Eisenwarenhändler klagen über Genossenschaften, die öffentliche Gelder als Betriebskapital zur Verfügung haben. Die Veränderungen vor der Jahrhundertwende sind hart für die Eisenwarenhändler; für ihre Ange-

stellten allerdings auch. Für kaufmännische Angestellte gilt: Auch sonntags wird gearbeitet bis zum üblichen Ladenschluß; lediglich während der Gottesdienste ist Pause.
Noch 1899 beträgt die Normarbeitszeit in Norddeutschland 82 Wochenstunden. Dann wird für den Eisenwarenhandel festgelegt: Zehn Stunden minimale Ruhezeit vom Abend bis zum Morgen, Sitzgelegenheiten für das Personal, angemessene Mittagszeit als Ruhepause, Betriebe mit mehr als 20 Angestellten müssen eine Arbeitsordnung erlassen, Gemeinden können auf Veranlassung von Zweidrittel der Geschäftsinhaber die Ladenschlußzeiten regeln. Die Zahl der Eisenwarengeschäfte steigt in Deutschland: 1882 gibt es 5.500, 1895 sind es 8.900 und 1907 bereits 13.000. Danach ist der Gründungsboom vorbei: 1933 werden es 14.300 Firmen mit 44.242 Beschäftigten, d. h. 18.242 Inhaber und deren Familienangehörige sowie 26.000 Angestellte, sein.

Berufsständische Organisation

Die Eisenhändler sehen die Notwendigkeit, sich zu organisieren. Am 19. März 1888 wird der *Berliner Verein der Eisenwarenhändler* gegründet. Er hatte 13 Gründungsmitglieder. In einem Protokoll des Berliner Verbandes vom 13. Juli 1888 heißt es: *„(...), daß wir es als erste Aufgabe des Vereins betrachten müssen, diejenigen Agenten und Agenturgeschäfte, welche uns Concurrenz machen, lahmzulegen.“* Der Verband ist

Die erste elektrische Handbohrmaschine aus dem Jahre 1895 ist zur Gründung des VDE fast schon etabliert. Hersteller war die Firma Fein, die noch heute Elektrowerkzeuge fertigt.



Küchentechnik vor mehr als 100 Jahren: Über die ersten Versuche des maschinellen Geschirrspülens heißt es unter anderem in den Polytechnischen Mitteilungen: "In Amerika (...) ist neuerdings eine Haushaltmaschine patentirt worden, welche bei sehr compendiöser Construction Tischgeschirr wäscht, Lampencylinder reinigt und Messer schärft und putzt."

ein Kampfverband, gegen die Warenhauskonkurrenz, gegen die Genossenschaftsbewegung, mit dem Ziel der Ausschaltung des Zwischenhandels und möglichst aller fachhandelsfremden und -feindlichen Wettbewerber. In Hamburg entsteht der *Verein der Interessenten der Haushaltungs- und Eisenwarenbranche Norddeutschlands*, in Köln der *Verband Westdeutscher Kaufleute der Haus- und Küchengeräte- und Eisenwarenbranche*. Am 14. Dezember 1892 gründen in Zürich Vertreter von 247 Firmen den *Verband des Schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltartikelhandels*, der bis zum Jahr 1908 die Fachzeitschrift *Mitteilungen* gemeinsam mit dem deutschen Verband herausgibt. 1895 gründet sich der *Mittelrheinische Verband der Eisenwarenhändler*. Die Vorläuferorganisation des heutigen Verbandes entsteht 1897 in Mainz: *„Am 7. März 1897 fand in Mainz die Konstituierung des Verbandes Süddeutscher Eisenwarenhändler statt.“* Mit diesem Satz beginnt der Aufmacherartikel der Nummer 1 der *Mitteilungen des Verbandes Süddeutscher Eisenwarenhändler sowie des Verbandes Schweizerischer Eisenwarenhändler* vom 1. April 1897. 170 Gründungsmitglieder hat der Verband und ein Motto: *Vereinte Kraft - Erfolg nur schafft*. Ein erstes ‘Hoch auf den Verband’ und auf Mainz wird gleich mit abgedruckt. Veröffentlicht wird außerdem ein Rundschreiben *an*

MEHR

Unsere Patente sprechen für sich...

Mehr Innovation, mehr Erfolg – Ihre Partnerschaft mit uns ist einfach mehr wert. Innovative Produkte zur Lösung aller Befestigungsprobleme und umfassender Service beweisen das. Gestern, heute und in Zukunft.
fischer – ganz schön patent.

Herzlichen Glückwunsch zu 100 erfolgreichen Jahren Zentralverband Hartwarenhandel e.V. – danke für eine Partnerschaft mit System und Halt.

50 JAHRE YEARS

fischer®

BEFESTIGUNGSSYSTEME

fischerwerke Artur Fischer GmbH & Co. KG
D-72178 Waldachtal, Tel. 0 74 43 / 12-0, Fax 0 74 43 / 12-4500, http://www.fischerwerke.de

die Herren Fabrikanten, in dem § 1 der Statuten der neuen Organisation mitgeteilt wird. Da heißt es: *„Der Verband bezweckt die Förderung des Eisenhändlerstandes durch persönliches Nähertreten und Meinungsaustausch unter den Kollegen. Solidarische Unterstützung bei Wahrung der Interessen, Stellungnahme gegen den Verkauf von Fabrikanten direkt an Konsumenten oder auf Umwegen durch Agenten. Gegen Preisschleudereien der großen Warenhäuser, gegen unlauteren Wettbewerb. Endlich: Gemeinsame Abwehr von Angriffen auf den Kaufmannsstand im allgemeinen und unsere Branche im besonderen.“*

Es geht voran

In derselben Ausgabe der Verbandszeitschrift heißt es noch: *„Grosse Schwierigkeiten bereitet dem Vorstand die Beschaffung der Adressen der Eisenhändler, welche zu Mitgliedern des Verbandes geeignet sind.“* Doch bald wächst die neue Organisation. Schon nach wenigen Wochen wird in Mainz ein Verbandsbüro in der Neubrunnenstraße 19 eingerichtet. Gleichzeitig wird die Stelle eines bezahlten Geschäftsführers ausgeschrieben. Eine erste ‘Fabrikantenliste’ wird veröffentlicht. Sie beginnt bei der Firma Albers in Hannover und endet beim Unternehmen Wübbens und Vosswinkel, Hannover. Die Liste enthält Namen von Unternehmern, die sich bereit erklärt haben, keine Warenhäuser zu beliefern, keine ‘Schleudergeschäfte’ zu machen und auch nicht an Verbraucher direkt zu verkaufen.

In den folgenden Nummern der Verbandszeitung werden die Aufgaben der Eisenhändlerorganisation konkreter umrissen. Dort wird auch mitgeteilt, daß es künftig Spesen für die Teilnehmer an Vorstandssitzungen geben wird - *zumindest Fahrkarten 2. Klasse*, zu einer Zeit, als es in der Bahn noch vier Klassen gab - , außerdem wird aufgelistet, was künftig Gegenstand der Berichterstattung sein soll. Dazu gehört - neben aktuellen verbandspolitischen Auseinandersetzungen - ein Wirtschaftsteil mit Berichten aus und über Unternehmen, eine Übersicht über Rohstoffpreise, ein Börsenüberblick in den relevanten Bereichen. Berichtet werden soll auch über neue

Stellen-Gesuche.

Die Aufnahme dieser Stellengesuche in die Mitteilungen erfolgt bis auf weiteres **kostenlos**. Die Herren Bewerber haben nur eine gute Abwartung der vorgebrachten Gesuchen sowie zum Offertenfeste an den **Vorstand des Verbandes süddeutscher Eisenhändler Mainz** einzusenden. Die Herren Mitglieder sind gebeten dorbelbst die Namen derjenigen Offertbriefe, welche sie interessiren zu wollen werden dieselben ebenfalls kostenlos zugesandt. Die Zusendung der mitterweile eingelaufenen Offertbriefe erfolgt noch jeweils an Laufe des Monats.

Gesucht Stelle als	Geburtsort	Letzte Beschäftigung in	Alter Jahre	Religion	Militär-Verhältnisse	Gesuch Stelle ab	Wie lange in der jetzigen Stelle (ind. Lehrzeit)	Gehalt in der letzten Stelle	Genau bekannt mit welchen Geschäftszweigen	Gehalts-anspruch
Comptoirist und Verkäufer	Rheinhessen Neuwied	L. Baum & Sohn	18	ev.-pr.	—	1. 10.	3/4 J.	1/4 J.	Eisen- u. Geschäftswaare, Werkzeuge, Beschläge und Anstreichgarnen	87—[illegible]
Lagerist, Expedient od. Verk.	Wesenberg i. M.	Kulmbach i. B.	24	evang	frei	1. 10	9 »	1/2 »	Eisenkurzw., Werkz., H'u. K'geräthe	1320
Reisender, Lagerist oder Verkäufer	Landsberg a. W.	Bielowedel Fr. Gerhold	19	»	einj.-f.w.	1. 10.	3/4 »	1/2 »	Stabeisen, Blechwaaren, Beschläge, Tabellen, Eisenkurzwaaren, Werkz.	400—[illegible]
Buchhalter, Reisender oder Lagerist	Bazigen (Wttbg.)	Worms a. Rh. J. Dorheimer Nachf.	24	cath.	abgedient	1. 10.	0 »	3 »	Grob- und Kleineisenwaaren und leichte Maschinen	125 Mark
Buchh., Reis.r., Verk., Lager.	Urach (Wttbg.)	Esslingen	23	evang.	Reserve	1. 10.	5 »	1/2 »	Mit allen Geschäftszweigen	1300
Reisender od. Correspondent	Glewitz, P.-S.	Breslau	23 1/2	cath.	frei	1. 10.	7 »	1/2 »	Buchführung, Correspondenz	81—100
Buchh., Expedient od. Lagerist	Berlin	Berlin	19	evang	erledigt	sofort	6 »	1/2 »	Buchh., Lagerverwaltung, Expedit.	1200
Verk., Lagerist od. Expedient	Schweidnitz, Schl.	Görlitz	27	»	frei	1. 9.	3 »	—	Stabeisen, Eisenkurzw., H'u. K'ger.	Verabr.
Verkäufer oder Lagerist	Berlin Nr. Ostbahnh.	Berlin	21	»	—	1. 10	6 »	1/2 »	Eisenkurzw., Werkz.	100 p. a.
Buchhalter od. Correspondent	Stadtbeeck a. H.	Magdeburg	18 1/2	»	—	1. 9.	5 1/2 »		Bau- u. Stabeisen, Drahtstiften	75 » »
Reisender oder Verkäufer	Forst i. L.	Freiberg i. Schl.	21 1/2	»	—	1. 10.	5 1/4 »	1 1/2 »	Stabeisen, Werkz., H'u. K'geräthe	Verabr.
Buchhalter od. Correspondent	Altona i. Westf.	Hannover	26	»	frei	1. 11. 5.	0 »	1 »	Messing-, Eisen- und Gesenkwaaren	2100
Verkäufer oder Lagerist	Strasburg i. R.	Strasburg i. R.	18 1/2	israel.	1899 M.	1. 10.	4 »	4 »	H'u. K'geräthe, Eisen- u. Unsw. etc.	Verabr.
Buchh., Rem. Magaz., Exped.	Wiesbaden	Neuwied	33	evang.	frei	sof. ep.	5 »	1 1/2 »	Eisenw., Werkz., H'u. K'geräthe	1[illegible]—[illegible]
Comptoirist	[illegible]	[illegible]	25 1/2	cath.	»	» »	0 »	2 »	Grob- u. Kleineisen- u. Metallw.	[illegible]
Verkäufer, event. Lagerist	Cöslin i. Pommern	Demmin i. Pomm	32	evang	»	sofort	4 »	7 »	Eisenkurzw., Werkz., H'u. K'geräthe	800
Reisender oder Expedient	Mülheim a. d. Ruhr	Mülheim a. d. Ruhr	22	»	»	1. 4. ep.	7 »	3 »	» Bauhandl., »	Verabr.
Comptoir., Magazin od. Reis.	Barmenbrg. Wtbg.	Elberfeld	21	»	»	sof. ep.	6 »	1 1/2 »	Grob- u. Kleineisen.	[illegible]
Comptoir, Verk. od. Lagerist	Münster i. Westf.	Berlin	28	cath.	»	1. 10.	4 »	1/2 »	Eisenwaaren, Werkzeuge, »	90-100
Buchh. od. Correspondent	Sonnenb. b. Lübz i. G.	Lübz i. G.	26	luth.	»	1. 10.	5 1/2 »	2 »	Stabeisen, Kurzw., landw. Maschinen	100 p. a.
Verkäufer oder Lagerist	Freiburg i. B.	Deutschland.	19 1/2	cath.	1000 M.	1. 10.	5 »	1/2 »	Eisen- und Kleingeräthe	Verabr.
Verk., Lagerist od. Comp.	Göttingen	Göttingen	19 1/2	evang.	»	1. 10.	5 1/2 »	1 1/2 »	Eisenkurzw., Werkz., H'u. K'ger.	»
Verk. od. Lager. für Eisenw.	Elgath, Schl.	Trebnitz, Schl.	18 1/2	»	1899 M.	1. 10.	4 1/2 »	1 1/2 »	Teige, Stabeisen, Eisenkurzwaaren	800—[illegible]
Verk., Lagerist, Expedient	Brandenburg a. H.	Hamburg	25	»	Reserve	1. 10.	20 »	3 »	Kurzwaaren, Werkz., H'u. K.geräthe	1000
Verkäufer	Landsberg a. W.	Landsberg a. W.	21 1/2	»	»	1. 10	4 1/2 »	1 1/2 »	» Bauhandl., »	800
Verk. Lagerist od. Reisender	Bühl i. Baden	Bühl i. Baden	22	israel.	frei	1. 10.	8 »	8 »	Stabeisen und Kurzeisenwaaren	100 p. a.
Buchhalter oder Verkäufer	Wertheim a. M.	Wertheim a. M.	19	prot.	einj.-f.w.	1. 10	3 »	1 1/2 »	Eisenkurzw., Werkz., H'u. K'geräthe	60 p. a.
Buchh., Corresp., Rem., Expd.	Lügde a. d. Lippe	Gütek i. Westf.	23	cath.	Reserve	1. 10	9 »	1 1/2 »	» » Kurzw., Stabeis.	[illegible]
Corresp., Buchh., od. Kassierer	Frankfurt a. O.	Frankfurt a. O.	19 1/2	evang	[illegible]	1. 10.	5 1/2 »	1/2 »	Stabeisen, Werkzeuge, grobe Kurzw.	[illegible]

Hier ein Beispiel aus dem Jahre 1897 für die Stellengesuche, die der Verband Süddeutscher Eisenwarenhändler veröffentlichte.

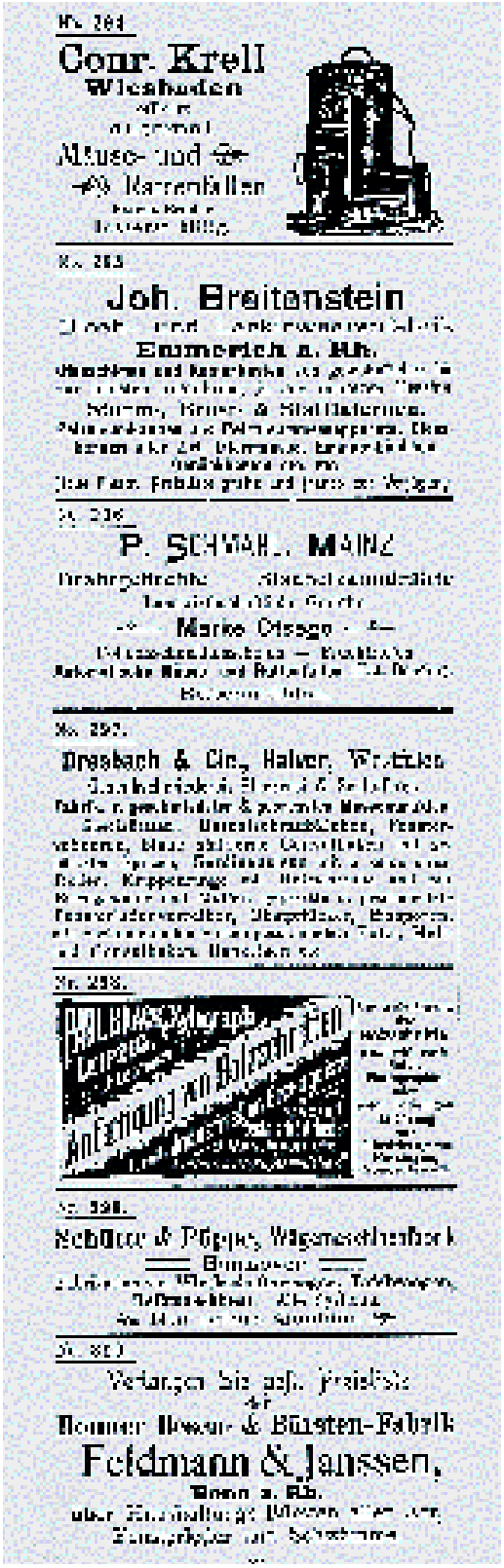
Produkte, die für den Eisenwarenhandel interessant sind, und natürlich soll die Fabrikantenliste fortgeschrieben werden. Zum Inhalt gehören Werbung und die kostenfreie Veröffentlichung von Stellengesuchen. Der Andrang der Stellensuchenden ist nach wenigen Monaten so groß, daß schon im September des Gründungsjahres eine Gebühr von einer Mark für jede Stellenanzeige verlangt wird. Auch die Liste der Fabrikanten, die zur Zusammenarbeit bereit sind, wird mit jeder Zeitschriftenausgabe umfangreicher. Gebühren werden hier nicht erhoben.

Einsatz für den mittelständischen Handel

Im September 1897 wettert die Verbandszeitschrift gegen das konkurrierende Fachblatt *Die Werkstatt, Meister Konrads Fachblatt*, weil darin für den direkten Verkauf von Herstellern an Konsumenten geworben wurde. Agitiert wird auch gegen den *Central-Anzeiger für Metall-Industrie, Strassburg*. Das Blatt kostet nur 50 Pfennige im Jahresabonnement. Bei Handwerkern ist es weit verbreitet. *„Wenn wir aber den Verkauf der Fabrikanten direct an Consumenten verhindern wollen, so müssen wir vor allem darauf hinarbeiten, dass unsere Fachpresse und unsere Annoncenblätter nicht in die Hände der Handwerker gelangen und diese dadurch unsere Bezugsquellen erfahren.“*

Gemeinsamkeit macht stark

In einer ersten Bilanz im Oktober 1897 zählt der Vorstand 212 Eisenhändler zu den Mitgliedern und teilt mit: *„Bei dem in unserer Zeit hervortretenden Bestreben aller Berufsklassen, sich zusammenzuschließen, um durch solidarisches Vorgehen den Existenzkampf zu erleichtern, ist auch unser Verband ein dringendes Bedürfnis. Je größer jedoch die Zahl der Mitglieder ist, desto leichter wird die Aufgabe erfüllt werden, die wir uns gestellt haben.“* Der Appell hat Erfolg.



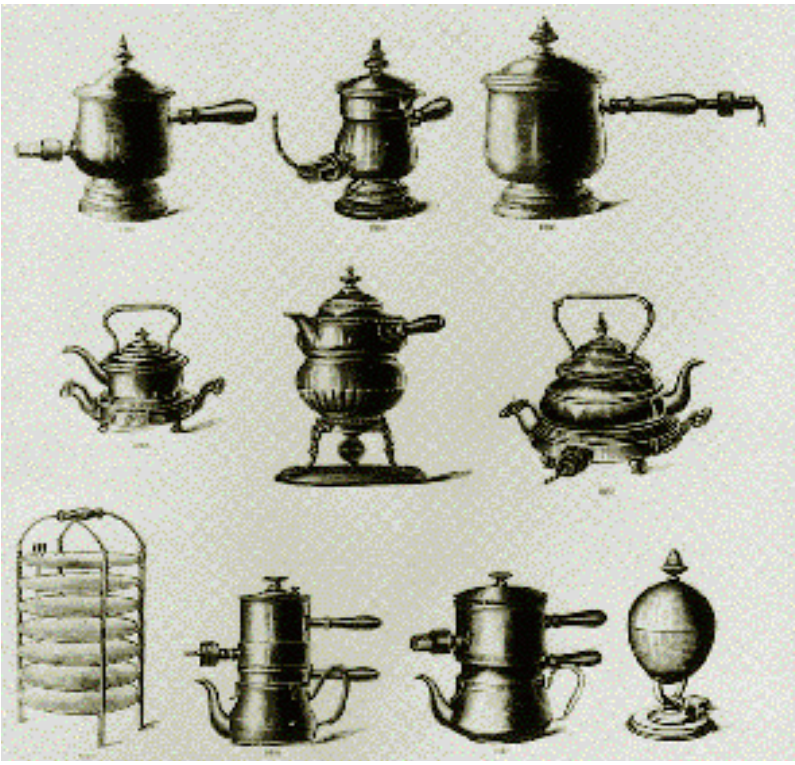
Werbung in der Verbandszeitschrift anno 1898.

Der *Verband Westdeutscher Kaufleute der Haus- und Küchengeräte- und Eisenwarenbranche* und der *Interessenverband der Haushaltungs- und Eisenwarenbranche Norddeutschlands* - sie haben ihren jeweiligen Sitz in Köln und in Hamburg - schließen sich dem Mainzer Verband lose an.

Die große Verbandspolitik steht neben Detailfragen. Und Probleme der einzelnen Eisenwarenhändler werden im Sinne der Verbandspolitik vom Einzelproblem zum Verbandsanliegen gemacht. Das Verbandsblatt *Mitteilungen* veröffentlicht eine Beschwerde der Firma des Verbandsvorsitzenden Carl Schmahl aus Mainz, die schon im Jahresbericht der Großherzoglichen Handelskammer Mainz aus dem Jahre 1896 auftauchte:

„Eine wahre Kalamität ist der häufige Bruch der Gußwaren bei der Versendung auf der Bahn. Die berichtende Firma glaubt dies zum Teil auf die für den hiesigen Güterverkehr ungenügenden Ladehallen für Stückgüter im Güterbahnhof, andernteils auch auf den Umstand zurückführen zu sollen, daß die Bahn für Bruch bei losen Gußwaren gar keine Entschädigung gewährt, während bei verpackten Gußwaren die Bahn meistens gleichfalls eine Entschädigung ablehnt, weil sie die Verpackung als ungenügend erklärt. Die Bahn hat deshalb kein direktes Interesse, den Gütern eine sachgemäße Behandlung zuteil werden zu lassen. Billigerweise müßten die Bestimmungen des Betriebsreglements dahin abgeändert werden, daß die Bahn wenigstens einen Teil des Schadens zu vergüten hat.“

Der Streit wird über Jahre gehen.



Wasserkocher, Teekessel, Eierkocher, Tellerwärmer, das sind einige Geräte aus einer AEG-Preisliste um 1898, die insgesamt 80 "elektrische Heiz- und Kochapparate" anbot.

Die *Rothe Liste*

Rechtsstreit gehört zum Alltag des Verbandes und seiner Mitglieder. Im Januar 1898 legt sich der Verband einen Rechtsanwalt als juristischen Beirat zu. Engagiert wird Dr. Ludwig Fuld aus Mainz. Er soll nicht nur in reinen Verbandsfragen zu Rate stehen, sondern auch regelmäßig juristische Beiträge zum Mitteilungsblatt liefern. Vor allem aber soll er den Mitgliedern kostenfreie Rechtsberatung geben. Die scheint nötig, denn der Verband ist konfliktfreudig. Die Eisenhändler schießen sich auf einen neuen Gegner ein. Laut Vorstandsbeschluß vom 20. Januar 1898 soll durch den Verband energisch Stellung gegen die Raiffeisengenossenschaften und den von ihnen betriebenen Handel mit landwirtschaftlichem Gerät genommen werden. Den Fabrikanten wird mitgeteilt, daß die Organisation den Verkauf an Raiffeisengenossenschaften gleichbedeutend mit dem direkten Verkauf an Konsumenten erachtet. Die Folge: Sie kommen auf die *Rothe Liste*, die Negativliste, auf der seit 1897 Fabrikanten festgehalten werden, die den Bestre-

100 JAHRE ZHH – DIE ROTO FIRMENGRUPPE GRATULIERT.

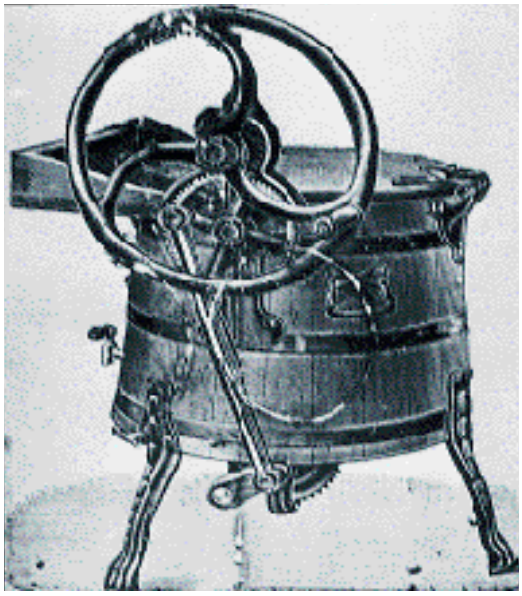
BLICKEN SIE MIT UNS NACH VORNE. ROTO bedankt sich herzlich für die gute und langjährige Zusammenarbeit. Eine über Jahrzehnte vertrauensvoll gewachsene Partnerschaft ist die beste Basis für gemeinsame Erfolge in der Zukunft.

„Vom Marktführer können Sie die Sicherheit in Koordination, Strategie und Planung auch für den Markt von morgen jederzeit erwarten."
Gerhard Frank,
Vorstandssprecher
der ROTO FRANK AG.

„Wir beziehen die Zielsetzungen und Möglichkeiten unserer Kunden in unsere Produkt- und Marktkonzepte mit ein."
Rainer P. Kohn,
Geschäftsleiter
Baubeschlagtechnik
der ROTO FRANK AG.

ROTO FRANK AG
Stuttgarter Straße 145-149
70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon: 07 11/75 98-0
Telefax: 07 11/75 98-253
Internet: http://www.roto.de

Roto ®



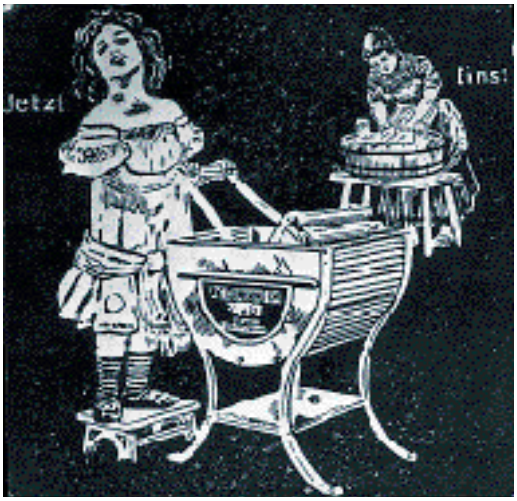
Um die Jahrhundertwende war der Schaukelwäscher mit Trog aus verzinktem Stahlblech ein modernes und neuzeitliches Gerät.

bungen des Verbandes entgegenarbeiten und an Basare oder ähnliche Geschäfte bzw. an 'Consumenten' liefern. Zwar wird anfangs versucht, die Differenzen der einzelnen Firmen auf gütlichem Wege beizulegen, was auch durch die Vernunft beider Partner in den meisten Fällen gelingt; es kommen jedoch immer mehr Meldungen aus Handelskreisen über Direktlieferungen der Vorlieferanten, so daß diese Liste stetig erweitert werden muß.

Während am Anfang nur 16 Firmen in dieser Liste genannt waren, steigert sich diese Zahl durch die Übernahme dieses „Rothe-Listen-Systems" durch den im April 1898 gegründeten *Verband Deutscher Eisenwarenhändler* im Oktober 1904 auf 55 Hersteller und Lieferanten; im Januar 1911 sind es schon 92 Unternehmen. Für die Geschäftsreisenden der Lieferanten des Fachhandels werden Legitimations-Karten ausgestellt, die die Geschäftsreisenden beim Besuch des Fachhändlers vorzuzeigen hatten. Das Vorgehen gegen die 'Basar-Geschäfte' gipfelt in einem Revers, der von den Fabrikanten verlangt wurde. Gleichzeitig wird die Basarliste den Fabrikanten vertraulich zugestellt. Diese Basarliste enthält 1911 beispielsweise insgesamt 386 Geschäfte (Basare, Warenhäuser usw.), deren Geschäftsführung den Grundsätzen des Verbandes nicht entspricht.

Verband Deutscher Eisenwarenhändler (VDE)

Der *Süddeutsche Eisenwarenhändlerverband* kann sich inzwischen ein massives Vorgehen leisten. Er steht kurz vor dem Sprung zur Gründung des *Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler*. Sie ist geplant anläßlich einer Generalversammlung in Mainz am 24. April 1898. Im Vorfeld reist der Verbandsvorsitzende Schmahl von Mainz nach Köln und Hamburg zu den befreundeten, aber noch nicht fest in die Organisation eingebundenen Verbänden. Er hält in einem Protokoll fest: *„Es wurde dabei auch der Wunsch geäußert, die Benennung des neu zu konstituierenden Verbandes möglichst kurz zu halten. Etwa: Verband Deutscher Eisenwarenhändler."* Einigkeit ist programmiert. In einer ersten Ankündigung der für die im April in Mainz geplanten Einigungs-Generalversammlung heißt es: *„Mit der Generalversammlung werden wie im Vorjahr gemütliche, gesellige Unterhaltungen verbunden sein, wozu ein besonderer Festausschuß gebildet ist."* Entsprechend sieht dann der Tagesablauf aus: Frühschoppen und Frühstück in der Rheinischen Bierhalle, danach Generalversammlung; Tagesordnungspunkt 3: Die Gründung des *Verbandes Deutscher Eisenhändler*. Am Erfolg



Waschmaschine um 1900 mit Unterantrieb und grossem Schwungrad.

scheint - nach den klaren Vorabsprachen - niemand zu zweifeln. Bereits für den Nachmittag, 15 Uhr, ist ein Festessen im Casino Hof zum Gutenberg, trockenes Cuvée für drei Mark, angesetzt. Zum Tagungsausklang für den Montag ist ein Ausflug über Wiesbaden in den Rheingau geplant. Die Planung ist erfolgreich. Den *Süddeutschen Eisenwarenhändlerverband* gibt es nicht mehr, dafür vom 24. April 1898 an den ***Verband Deutscher Eisenwarenhändler***. Diesem gehören jetzt 405 Firmen an. Er behält seinen Sitz in Mainz und kämpft weiter für die *„Entwicklung eines soliden und reellen Geschäftes in der Branche“*, er bekämpft den *„‘direkten’ Verkauf der Fabrikanten an Konsumenten“*, und er setzt sich selbstverständlich weiter für *„die Wahrung der Interessen des Handelsstandes im allgemeinen“* ein. Der Mitgliedsbeitrag wird im übrigen auf zwölf Mark im Jahr festgelegt. Es ist interessant zu sehen, wie der *VDE* seinem Mitglied den Beitrag bestätigte. Grundsätzlich war die Unterschrift des Vorsitzenden und des Kassierers im Original oder Faksimile gedruckt. Es gab auch von Anfang an eine Mitgliedsnummer, allerdings ist nicht bekannt, ab welcher Erstnummer die Vergabe erfolgte. Die Mitgliedskarte wurde, wie auch in den späteren Jahren, jeweils für ein Jahr ausgestellt und galt ab 1908 auch als Bestätigung für den Beitrag.

Verband Deutscher Eisenwarenhändler, e.V.

Mitgliedskarte

№ 1208

für das Jahr 1900/1901 (1. April bis 31. März)

für ein ordentliches Mitglied, Firma

Der Vorstand:

Mitgliedskarte im Stil der Zeit.

Zum 20. Mai 1898 leistet sich der Verband einen Generalsekretär, Dr. Heiderich. Rechtsanwalt Dr. Ludwig Fuld firmiert jetzt als Syndikus und ein ‘Comptorist’ wird engagiert. Ein Erfolg der Expansionspolitik des Mainzer Verbandes dürfte es sein, daß die Fabrikantenliste - regelmäßig in den *Mitteilungen* veröffentlicht - inzwischen drei eng bedruckte Zeitungsseiten umfaßt.
Viel Feind - viel Ehr ist das Motto, mit dem der Verband auf Kritik an seiner Arbeit reagiert. Kritik zum Beispiel an der schon genannten *Rothen Liste*. Spöttisch heißt es im Verbandsblatt: *„Es ist selbstverständlich (...), daß die Firma Friedrich Krupp in Essen noch nicht in unserer*

Aussichten im Fahrrad-Handel

Im April 1898 wird im englischen Fachblatt der Eisenwarenhändler ein Artikel über den Fahrradmarkt veröffentlicht: *„Wenn auch die Position des Rad-Handels zu der Zeit nicht ermutigend war, so werden doch Anregungen gegeben, nach einer Rezession den Verkauf von Fahrrädern in das Verkaufsprogramm des Eisenwaarenhandels zu nehmen. So ist der ideale Verkäufer der Eisenwaarenhändler. Er ist bereit, wie man schreibt, sich als williger Helfer im Vertrieb der ihm angebotenen Maschinen zu erweisen, wenn er anfangs die Räder auch nicht aufgenommen hat. Aber das ist Vergangenheit und abgethan. Der Eisenwaarenhändler kann vernünftige Mengen zu einem realistischen Preis verkaufen, er kann es sich leisten, ein gutes Lager zu halten, und mit einer Werkstätte kann er seinem Umsatz manche Münze hinzufügen, die nicht anderswo hingeht.“*
Das ist 100 Jahre her. Der Begriff einer Diversifikation oder der Arrondierung des Sortiments ist also nicht neu; auch über das „Radeln“ machte man sich im *VDE* Gedanken. Das Fahrrad kostete 1890 bei der Firma Adam Opel, die 1862 gegründet und anfangs nur Fahrräder, insbesondere das Niederrad, produzierte, rund 300,- Mark. Das Automobil mit Dreiganggetriebe und Lederpolsterung kostete hingegen nur ca. 3.000,- Mark.

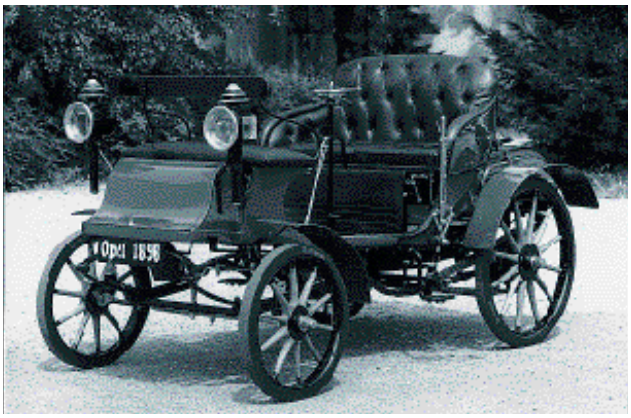
CONTACT
STOP
Dürfen wir mal eben
DAS DREHMOMENT
IHRES ABVERKAUFS
erhöhen?
Metabo »Contact« – die raffinierte Neuentwicklung zum intelligenten Bohren in Wänden mit verlegten Leitungen: Sobald das Einsatzwerkzeug auf ein leitendes, geerdetes Material oder auf stromführende Netzleitungen trifft, schaltet die Maschine sofort ab.
Sb E 801 Contact
Sb E 808 Contact
Bh E 24 Contact
Bh E 6021 Contact
Metabo

Liste erschienen ist, und nicht auf unserer Liste erscheinen wird. Überhaupt betrachten wir Etablissements wie Krupp in Essen, Schichau etc. weder als Konsumenten, noch wollen wir sie hindern, an Konsumenten zu verkaufen, da deren Artikel weniger für Händler geeignet erscheinen. Auch sind Torpedoboote und Kruppsche Kanonen unseres Wissens bis jetzt noch von keinem Einzelhändler geführt worden.“ In einem Nachsatz verweisen die Eisenwarenhändler darauf, daß inzwischen 450 Fabrikanten mit ihnen kooperieren.

Rosenthal-Porzellangeschirr anno 1898.

Der Verband floriert

Der Verband wächst stetig. Er kann die Anzeigenpreise in seinem Mitteilungsblatt erhöhen. Versicherungen werden abgeschlossen, günstige Bedingungen für Mitglieder ausgehandelt; beispielsweise für Unfall- und Haftpflichtversicherungen. Parallel dazu beteiligt sich der *Verband Deutscher Eisenwarenhändler* zusammen mit dem *Verein für Sozialpolitik* an einer Kampagne gegen Hausierer, die über Jahrzehnte laufen wird - mit mäßigem Erfolg. Die Parole, die ausgegeben wird, lautet: *„Entweder sollen die Fabrikanten nur den Hausierern oder nur uns liefern dürfen. Beide zu Kunden zu haben, geht einfach nicht.“* Mit Beispielen ist der Verband schnell bei der Hand: *„Es sind uns Fälle bekannt, in welchen der Umsatz in Sensen bei Eisenwarenhändlern von 600 Stück auf 50 Stück jährlich zurückgegangen ist - wer heute sein Brot nicht mehr leicht in seinem bisherigen Beruf finden kann, hausiert mit Sensen.“*



Mit dem "Opel-Patent-Motorwagen System Lutzmann" begann 1898 der Automobilbau in Rüsselsheim. Seine Spitzengeschwindigkeit: 20 km/h, 1899 kostete er zwischen 2.650 Mark und 2.900 Mark.

Im Erdgeschoß dieses Hauses in der Kaiserstraße 14 in Mainz hatte der Verband Deutscher Eisenwarenhändler sein erstes Domizil.

Jedes neue Problem, das der Verband anpackt, bringt Arbeit. So heißt es am 15. Oktober 1898 in den *Mitteilungen*: *„Die lebhafte Entwicklung unseres Verbandes und die damit zusammenhängende rasche Zunahme der Arbeiten auf dem Verbandsbüro macht eine Erweiterung der Geschäftsräume erforderlich.“* Das Verbandsbüro wird in das Erdgeschoß der Kaiserstraße 14 verlegt. Dort ist künftig das Büro nebst *Privat-*

comptoire für den Generalsekretär, außerdem ein Archiv, untergebracht. Und stolz heißt es, *„die Räume (sind) in würdiger Weise ausgestattet worden“*.

Zusammenarbeit mit staatlichen Institutionen

Die Mitgliederzahl des Verbandes ist zum Jahreswechsel, Stand Januar 1899, auf ca. 600 angewachsen. Das Mitteilungsblatt erscheint inzwischen zweimal im Monat, Mitglieder bekommen für Inserate Sonderrabatte, die Mitgliedsbeiträge bleiben gleich, und der Generalsekretär bekommt den Auftrag, durch Reisetätigkeit neue Mitglieder zu werben. Heiderich verläßt daraufhin den Verband auf *eigenen Wunsch*. Die Liste der kooperierenden Fabrikanten wird noch umfangreicher. Und das Reichsministerium des Inneren sagt zu, daß künftig bei Beratungen des Wirtschaftsausschusses, wenn es um Eisen und Eisenwaren geht, Vertreter des *Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler* teilnehmen können.
Der Verband ist erfolgreich und behält Mainzer Humor: *„Die Eisenwarenhändler haben Glück. Die erste in Mainz abgehaltene Generalversammlung war von schönstem Wetter begünstigt und die zweite, zu der man sich in Würzburg versammelt hatte, wieder. Man unterschätze die Bedeutung des Wetters nicht. Wer sich selbst zu beobachten weiß, muß zugeben, daß er bei blauem Himmel und Sonnenschein ein ganz anderer Mensch ist, als an Tagen, wo Gummischuhe und Regenschirme zu den Existenzmitteln des gebildeten Mitteleuropäers gehören.“*
Im August 1899 wird Carl Wittenstein aus Köln als *Reisebeamter* eingestellt. Schon einen Monat später darf sich Wittenstein Generalsekretär nennen. Im Januar 1900 leistet sich der Verband einen zweiten Generalsekretär. Er kann es sich leisten: 1.000 Mitglieder hat er inzwischen - von 4.000 möglichen.

Die Ochsen sind doch in ganz Deutschland ziemlich egal

Mit dieser Feststellung sollte nicht etwa die körperliche oder gar geistige Beschaffenheit und Fähigkeit von Lebewesen beurteilt werden, sondern die Forderung nach einheitlicher Normung von Ochsenzäumen und Kuhketten für ganz Deutschland.
Der Verband befaßte sich schon 1899 mit der Frage, die vorhandene Dutzend- und Grospackung und die damit verbundene Berechnungsweise zugunsten des 10er-Systems fallenzulassen. Das gleiche Übel wurde bei der Maßeinteilung nach sächsischem, rheinländischem sowie englischem Zoll festgestellt. Auch hier wurde gefordert, wenn nicht sofort, so doch mit der Zeit, die Meterteilung einzuführen.
Die netteste Anregung kam aus Sachsen. Ein Leipziger Eisenwarenhändler forderte den Verband auf, eine „Normierung“ von Ochsenzäumen und Kuhketten durchzusetzen, um die Lagerhaltung zu vereinfachen und gleichzeitig eine günstigere Kalkulation durchzuführen, die letztlich den Ochsenhaltern zugute komme. Der Verband konnte ohne weiteres solchen Wünschen nicht entsprechen, da die Interessen der Mitglieder in solchen Normungsfragen sehr weit auseinander gingen. Es sollte auf der Generalversammlung für alle eine Entscheidung herbeigeführt werden, nachdem eine Umfrage bei den Mitgliedern und Fabrikanten durchgeführt worden ist.
So schreibt dann der Leipziger Kollege: *„Warum muß denn ein Leipziger Ochse eine andere Kette haben als ein Kölner Ochse?* ***Die Ochsen sind doch in ganz Deutschland ziemlich egal.“***
Der Mann hat recht, denn Ochsen gibt es auch heute noch überall und .....ein Ochse ist eben ein Ochse!

So ändern sich die Zeichen

Schritt für Schritt spiegelt sich in diesen Logos unsere Entwicklung wider:
konstant, zielgerichtet, zukunftsorientiert.

E.D.E.

MITGLIED DES VERBANDES DEUTSCHER EISENWARENHÄNDLER

EDE
Einmaleins Des Einkaufs

FDE

E/D/E
Erfolgreich Hand in Hand

ZHH
Zentralverband Hartwarenhandel e.V.

100 JAHRE ZHH – WIR GRATULIEREN!

E/D/E Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH, Wuppertal

Konsolidierung des Verbandes

Die Geschäftsstelle des Verbandes zieht um in die Kaiserstraße 16 1/10, Parterre. Im Dezember 1900 hat der Verband 1.300 Mitglieder, und 700 Fabrikanten arbeiten mit ihm zusammen. Der Verband konsolidiert sich. Eine Pensions- und Unterstützungsvereinigung wird gegründet, eine Zuschußkasse eingerichtet. Im Februar 1903 beauftragt der Vorstand Künstler, Entwürfe für eine Silbermedaille anzufertigen. Sie soll zur Anerkennung für 25 Dienstjahre an Angestellte im Eisenwarenhandel vergeben werden können.
Der Verband hat nicht nur Geld für Ehrungen, er hat überhaupt volle Kassen. Bei der Hauptversammlung in Karlsruhe am 9. Juni 1903 legt Carl Willms den Kassenbericht vor. Das Verbandsvermögen beläuft sich auf 56.595,97 Mark. Der größte Teil davon ist in Wertpapieren in Berlin angelegt. *"Kleinere Beträge"*, sagt Willms, *"stehen bei der Mainzer Volksbank und bei der Mainzer Sparkasse."* Die Geschäftsstelle arbeitet inzwischen mit dem Generalsekretär und fünf weiteren Angestellten. Der Verband diskutiert den Kauf eines eigenen Bürohauses, zumal das Büro in der Kaiserstraße 16 1/10, das bisher 900 Mark Miete kostete, erheblich teurer werden soll. Der Erwerb des Hauses Kaiserstraße 16 würde 85.000 Mark kosten. Der Verband entscheidet sich für den Kauf eines Hauses Ecke Kaiserstraße und Zanggasse, das 1887 erbaut wurde. Es hat 183 Quadratmeter Fläche und soll 90.000 Mark kosten.
Der Kassenbericht aus dem Juli 1904 registriert einen Kontostand von 65.174,17 Mark, außerdem einen Bestand von 11.275,25 Mark in der Zuschußkasse. Der Vorstand beschließt, einen Teil der Wertpapiere zu verkaufen und den Erlös als Restsumme für den Kauf des Hauses zu verwenden. Der Verbandsvorsitzende Carl Schmahl ist mittlerweile Kommerzienrat. Er ruft zur Gründung eines Eisenwarenmuseums in Mainz auf. Beim Verband gehen erste Sachspenden ein. Im Laufe des Jahres wächst die Mitgliederzahl auf 2.467.
In Mainz steht der 10. Verbandstag bevor. Ein Ehrenausschuß wird gegründet. Ihm gehören an: der General der Infanterie, Exzellenz von Voigt, Gouverneur der Festung Mainz; Geheimrat Freiherr von Gagern, Provinzialdirektor; Eisenbahndirektionspräsident von Rabenau; Oberbürgermeister Dr. Göttelmann und Dr. Gastell, der Präsident der Handelskammer.

Duschapparat aus der Frühzeit des VDE: Der Eimer auf dem Stuhl wurde mit heißem Wasser gefüllt. Das kalte Wasser aus der Wasserleitung drückte nun das heiße, wobei es sich mit ihm vermischte, in den Schlauch der Brause und das Duschen konnte beginnen ... bis kaltes Wasser kam. Hersteller waren die Vereinigten Eschebachschen Werke, Dresden.

Sicherer Briefverschluß mit Werbewirkung.

Internationale Zusammenarbeit geplant

In der Politik des Verbandes geht es um Pläne der Zusammenarbeit mit anderen Verbänden. Mit der Schweiz und Österreich wird schon kooperiert, angestrebt wird die Zusammenarbeit der Eisenhändlerverbände fast weltweit, mit England, den USA, Frankreich und den Niederlanden. Aber dazu wird es noch nicht kommen.

Normen bestimmen die Zeit

Vom Jahr 1906 an laufen Normierungsbestrebungen. 1908 entsteht ein *Normbuch*, der Vorläufer der DIN-Normen. Die Umstellung von Dutzend und Gros auf -zig und Hundert beginnt. Größen sollen in Millimeter und Zentimeter angegeben werden. Konservengläser werden als zugkräftige Neuheit erfolgreich im Eisenwarenhandel plaziert. Der Verband expandiert weiter.

Schon um die Jahrhundertwende hatte der Verband ein breites Angebot für seine Mitglieder.

Das waren noch Übernachtungspreise!

Acht Jahre nach der Gründung fand die Verbandstagung im Mai 1906 in Berlin statt. Den Mitgliedern wurde zeitgerecht ein Verzeichnis der hauptsächlich in Betracht kommenden Berliner Hotels verschiedenen Ranges bekannt gemacht. Es waren insgesamt 36 Hotels, die fast ausschließlich in der Nähe der Friedrichstraße oder des Anhalter Bahnhofs lagen. Die Preise sind für heutige Reisende vielleicht unverständlich, wobei allerdings berücksichtigt werden muß, daß wir damals die Goldmark-Währung hatten. Im Schnitt lagen die Preise für das Einzelzimmer zwischen 2,50 und 6,-- Mark, während der Preis für das Zimmer mit zwei Betten - wie es damals hieß - zwischen 6,-- und 12,-- Mark angezeigt war:

	EZ	DZ
Hotel Alexandra	2,50 - 6,00	6,50 - 10,00
Hotel Carlton	4,00 aufw.	8,00 aufw.
Grand-Hotel Bellevue	3,75 - 7,50	7,00 - 20,00
Hotel Nürnberger Hof	3,00 - 4,50	7,00 - 15,00

Als besondere Dienstleistung wurde ein kleines Heft *Berliner Verkehrsbuch*, das eine große Anzahl Hotels sowie Sehenswürdigkeiten aufführt und außerdem einen Plan von Berlin enthält, gegen Einsendung von fünf Pfennig für Porto zugestellt.

Sein Mitteilungsblatt heißt nicht mehr *Mitteilungsblatt*, sondern *Deutscher Eisenhandel*, und noch ein Haus wird gekauft: Kaiserstraße 14. Es bildet mit dem bereits vorhandenen Besitz ein Doppelhaus. Der Kaufpreis, heißt es, sei günstig. Wir sind im Jahr 1912. In der Geschäftsstelle arbeiten jetzt zehn Personen.

Doch die fetten Jahre sind bald vorbei: 1914 beginnt der Erste Weltkrieg, und 1916 heißt es im Leitartikel der Fachzeitschrift: *„Zeichnet die fünfte Kriegsanleihe (...) Wir müssen Sieger bleiben, schlechthin, auf jedem Gebiet, mit den Waffen, mit der Technik, mit der Organisation, nicht zuletzt auch mit dem Gelde (...) Für uns ein glorreicher Sieg, für den Feind ein vernichtender Schlag.“* Die Eisenwarenhändler bringen Opfer, 1915 kommt es zu ersten Beschlagnahmungen von Kupfer, Nickel, Zinn, Blei, später von Kupferkesseln, Tür- und Fensterbeschlägen.

Ein 50jähriger gratuliert **Z**um **H**undertsten: **H**appy birthday!

Hailo

Vertrauen ist gut. Hailo ist besser.

Hailo-Werk · Rudolf Loh GmbH & Co. KG · Postfach 12 62 · D-35702 Haiger · ☎ (0 27 73) 8 20 39 · Fax (0 27 73) 8 20 39 = 8 23 00
Hailo im Internet: http://www.hailo.de

Der Eisenverband sammelt Bestände...

Auf der Hauptversammlung des *VDE* in Mainz 1907 wurde eine Liedersammlung mit selbstgedichteten Liedern vorgelegt. Jeder Teilnehmer der Hauptversammlung sollte dieses Liederbuch bei jeder „festlichen Versammlung“ vom 30.05. - 03.06.1907 bei sich führen...

Gegrüßt, Ihr Herren, in uns’rer lieben Stadt,
Im gold'nen Mainz, am herrlich’ deutschen Rheine!
Du wack’re Schar, die sich versammelt hat
Zu ernstem Rat in traulichem Vereine! -

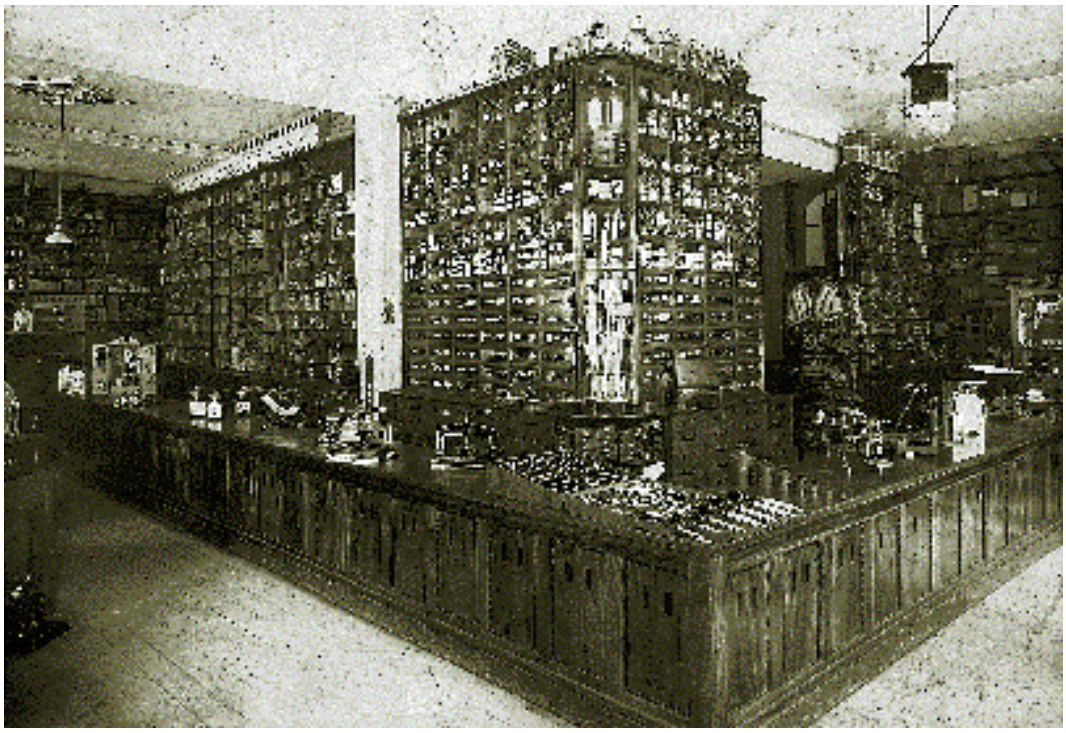
Die Industrie ist das Panier,
Der Handel unser Streben,
In seinem Dienst vollbringen wir
Ein arbeitsreiches Leben,
Um im Verein, ob dort, ob hier,
Ihn schaffensfroh zu heben.

Es ziemt uns deshalb den Verband
In Sang und Wort zu preisen;
Er steh’ im ganzen Vaterland
Gefügt wie Stahl und Eisen,
Der Kraft, dem Fleiß der deutschen Hand
Den Weltenweg zu weisen.

Zu schweißen uns’ren Eisenring
War, glaubt es mir, kein leichtes Ding.
Es mußte sich erweisen
Nicht Hämmer, Feilen, gibt’s allein
Auch Köpfe gibt’s von Eisen.

Und ist ‘ne Baisse ‘mal in Sicht,
Den Eisenmann geniert das nicht,
Wie sich’s auch morgen wende.
Es sammelt dafür der Verband,
Ja eiserne Bestände.

oder auch:
Das Eisenleben ist kein Quark,
Da braucht man Männer eisenstark,
Die alle Sinne schärfen
Und ruhig in dem Strudel stehn,
Gestützt auf Eisennerven.



So sah es früher in einer Eisenwarenhandlung aus. Hier die Firma Adolf Lehmann in Düsseldorf.

Rechte und Pflichten eines Lehrlings 1906 - 1911

Lehrvertrag

Nachstehender Lehrvertrag ist zwischen dem Herrn M. O. Reemts, Buttforde, und der Firma Reinhard Cremer Söhne, Norden und Norderney, heute verabredet und vollzogen.

1. Die Firma Reinhard Cremer Söhne nimmt den Sohn des Herrn Reemts, Namens Hinrikus, auf die Zeit von Ostern 1907 bis dahin 1911 beiderseits ohne Anspruch auf Vergütung in die Lehre, und verspricht, denselben in Allem, was zum Geschäft gehört, zu unterrichten und dahin zu wirken, daß ein tüchtiger Kaufmann aus ihm wird.
2. Der Lehrling ist verpflichtet, alle Arbeiten, welche zum Geschäft gehören, willig zu übernehmen und mit möglichster Sorgfalt auszuführen, überhaupt in jeder Hinsicht für das Interesse des Geschäfts nach Kräften zu sorgen.
3. Ohne besondere Erlaubnis darf der Lehrling zu keiner Zeit das Haus verlassen; die Lehrherren behalten sich vor, die Stunden zum Ausgehen nach eigenem Ermessen zu bestimmen.
4. Dem Lehrling wird Kost und Wohnung im Geschäftshause frei gegeben, dagegen habe er für sein Bett nebst Bettwäsche, sowie für Reinigung der Betten und Leibwäsche selbst zu sorgen.
5. Das erforderliche Taschengeld wird dem Lehrling vorgestreckt; er ist verpflichtet über dessen Verwendung jederzeit genaue Auskunft zu geben.
6. Der Lehrling darf nicht rauchen und sich ohne Erlaubnis seiner Lehrherren keine Waren aus dem Geschäft nehmen, noch irgendwelche sonstigen Tätigkeiten vollbringen.
7. Ohne Einwilligung seiner Lehrherren darf der Lehrling in den beiden ersten Jahren nach Beendigung seiner Lehrzeit keine Stelle in einem gleichen oder ähnlichen Geschäfte in Norden oder Norderney annehmen.
8. Die freie Zeit zum Besuch der hiesigen Handelsschule wird dem Lehrling, solange er dazu verpflichtet ist, gewährt. Das Schulgeld trägt für die ersten zwei Jahre der Vater, und, sofern der Lehrling sich gut geführt hat, für die letzten zwei Jahre die Firma Reinhard Cremer Söhne.
9. Die Auslagen für den Lehrling hat der Vater halbjährlich zu erstatten, auch verbürgt er sich für die Treue seines Sohnes und verpflichtet sich, jeden Schaden, welcher durch die Schuld seines Sohnes entsteht, zu ersetzen.
10. Verläßt der Lehrling vor Beendigung seiner Lehrzeit die Lehre ohne Zustimmung der Lehrherren, so hat der Vater das Kostgeld zu vergüten und zwar für das erste Jahr Mark 300 (dreihundert), für das zweite Jahr Mark 200 (zweihundert) und für das dritte Jahr Mark 100 (einhundert) pro Jahr.

Dieser Vertrag ist in zwei Exemplaren ausgefertigt und von beiden Teilen unterschrieben, jede Partei hat davon eins in Händen.

Nachfüge

§ 4 dieses Vertrages wird ausnahmsweise dahin geändert, daß die Firma Reinhd Cremer Söhne dem Lehrling auch das Bett nebst der Bettwäsche zur Verfügung stellt und auch die Reinigung der Bettwäsche übernimmt, so daß der Lehrling also nur für die Reinigung seiner Leibwäsche zu sorgen hat.

Norden und Buttforde, den 29. September 1906
Reinhd Cremer Söhne

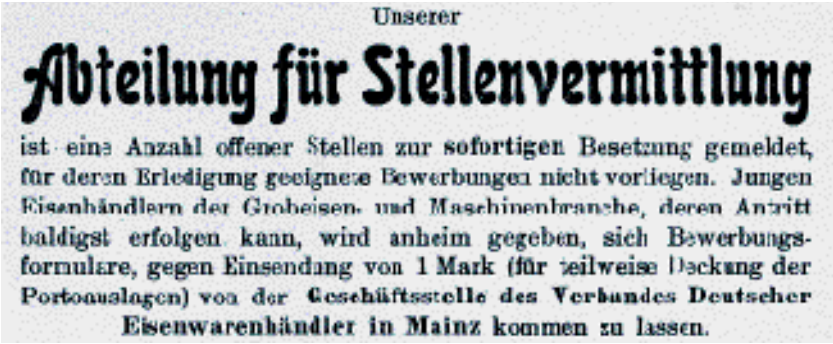
Dieser junge Mann hat die vierjährige Lehre am 1. April 1907 laut Vertrag angetreten und erhielt am 16. April 1911 von seiner Lehrfirma ein Lehrzeugnis. Es lautet:

Lehrzeugnis für Herrn H. Reemts, aus Butforde,
über seine ordnungsmäßig bestandene kaufmännische Lehre
bei der Firma Reinhd Cremer Söhne in Norden,
Mitglied des Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler e.V.

Dem Inhaber dieses Zeugnisses, Herrn H. Reemts aus Buttforde, Kreis Wittmund, bescheinigen wir hiermit, daß dieser von Ostern 1907 bis dahin 1911 seine vierjährige Lehrzeit in unserem Eisen- & Kurzwaren-, Haus- & Küchengerät-Geschäfte bestanden hat.
Herr Reemts hat sich während dieser Zeit gut geführt, sowie sich als treu und ehrlich erwiesen, er ist ein guter, fleißiger Mitarbeiter, seine Leistungen als Verkäufer haben uns befriedigt , und er ist bemüht gewesen, sich genügende Warenkenntnisse anzueignen sowie sich weiter auszubilden.
Herr Reemts bleibt einstweilen noch in unserem Geschäft tätig. Unsere besten Wünsche begleiten ihn auf seinem ferneren Lebenswege.

Norden, den 16 April 1911
Reinhd Cremer Söhne

Während des Ersten Weltkrieges wird die Verbandsarbeit so gut wie möglich weitergeführt. Sowohl der Verband als auch die Hauptversammlungen leiden allerdings unter den wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen des Krieges. Es gelingt dem Verband in allen Kriegsjahren Verbandstage zu organisieren - in Hannover, Eisenach, Koblenz, Erfurt und Braunschweig. Trotz des Krieges beschäftigen sich die Delegierten dort mit Themen und Problemfeldern, die zum Teil noch heute relevant sind. Zum ersten Male findet zum Beispiel eine fachliche Aussprache der Vorstände der Bezirksgruppen statt. Diese waren als Vertreter der Mitglieder ihrer Regionen auch sonst regelmäßig präsent, wurden vorher aber nie aktiv in die fachlichen und berufsständischen Aufgaben des Verbandes integriert. Man diskutiert sehr lebhaft über Personal- und Lehrlingsfragen, die Beschäftigung von männlichen und weiblichen Mitarbeitern im Eisenwaren- und Hausrathandel und redet über die Kalkulation im Eisenwarenhandel, dabei spielt die Herausgabe von Preis- oder Vergleichslisten an alle Mitglieder eine grosse Rolle. Preislisten des Verbandes gibt es noch heute, nach 100 Jahren. Der Verband gibt sie schon seit 1912 heraus.


Unserer
Abteilung für Stellenvermittlung
ist eine Anzahl offener Stellen zur sofortigen Besetzung gemeldet, für deren Erledigung geeignete Bewerbungen nicht vorliegen. Jungen Eisenhändlern der Grobeisen- und Maschinenbranche, deren Antritt baldigst erfolgen kann, wird anheim gegeben, sich Bewerbungsformulare, gegen Einsendung von 1 Mark (für teilweise Deckung der Portoauslagen) von der Geschäftsstelle des Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler in Mainz kommen zu lassen.

Das Arbeitsamt hatte noch kein Monopol.

1898	24.04.: Gründung des *Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler (VDE)* in Mainz Zusammenschluß aus a) *Süddeutscher Eisenhändlerverband*, Mainz (Carl Schmahl), b) *Verband Westdeutscher Kaufleute der Haus- und Küchengeräte und Eisenwarenbranche Köln* (J. Van Norden), c) *Verband der Interessenten der Haushaltungs- und Eisenwarenbranche Norddeutschland*, Hamburg (Fr. Uhrbach).
1898-1922	Kommerzienrat Carl Schmahl, Mainz, 1. Präsident des *VDE*.
1899-1934	Carl Wittenstein, Geschäftsführer und Generalsekretär.
1899	Der Verband hat rund 600 Mitglieder, Mitgliederwerbung wird intensiviert.
1900	Die Werbung hat Erfolg: 1.000 Mitglieder von 4.000 möglichen im Januar, bis zum Jahresende Anstieg auf 1.300. Gründung einer Pensions- und Unterstützungsvereinigung.
1904	Im Oktober befinden sich 55 Hersteller und Lieferanten auf der *Rothen Liste*, die seit 1897 geführt wird. Fünf Jahre später sind es schon 92. Jetzt hat der Verband 2.467 Mitglieder. Carl Schmahl ruft zur Gründung eines Eisenwarenmuseums in Mainz auf.
1905	Beitritt des Berliner Verbandes an den *VDE*.
1908	Normbuch für neue DIN-Normen entsteht. *Mitteilungsblatt* heißt jetzt *Deutscher Eisenhandel*.
1912	In der Geschäftsstelle sind nun zehn Personen beschäftigt.
1914 - 1918	Fünf Verbandstage während des Ersten Weltkrieges, aber die Arbeit leidet unter den wirtschaftlichen und sozialen Folgen des Krieges.
1919	keine Hauptversammlung, weil die Mitglieder in den besetzten Gebieten keine Ausreisegenehmigung bekamen. Statt dessen gab es in Schmalkalden eine gemeinsame Sitzung des geschäftsführenden Vorstandes mit den Vorständen der Bezirksgruppen
1920/21	Bestrebungen den Verbandssitz aus Mainz zu verlegen. In der Diskussion sind Berlin oder Leipzig.
1922-1932	Senator Franz May, Bremen 2. Präsident des *VDE*.
1923	01.07.: Verlegung der Geschäftsstelle von Mainz nach Braunschweig.
1925	Geschäftsstelle in Berlin.
1928	Erste Lehrabschlußprüfungen durch den Verband.
1932-1933	Eduard Schmahl, Mainz, 3. (kommissarischer) Präsident.
1932-1937	Eigenes *VDE*-Haus in Berlin-Wilmersdorf, Wilhelmsaue 111.
1933-1940	Hermann Krücken, Krefeld, 4. Präsident des *VDE*.
1933	Große Kampagne für Allesbrenner und Zugabenabwehrkampf.
1934-1956	Dr. Rudolf Roloff, Geschäftsführer/Hauptgeschäftsführer.
1934	Änderung der Verbandsstatuten: Es gilt das Führerprinzip.
1937-1943	Neues Bürohaus, Berlin, Lützowplatz 15.
1939	01.04.: Eröffnung der *Fachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels* in Wuppertal.
1940-1945	Dr. Anton Mettenheimer, Frankfurt/M., 5. Präsident des *VDE*.
1943	Totale Ausbombung Lützowplatz 15, Berlin W62. *Wirtschaftsdienst Deutscher Eisenwarenkaufleute GmbH* als Deckorganisation zur Rettung der Vermögenswerte geschaffen.
1945	August: Treffen ehemaliger Beiratsmitglieder und ehrenamtlich tätiger Kaufleute in Bremen. 01.12.: Eröffnung von *VDE*-Geschäftsstellen in Krefeld und Goslar.

Über 1000 Handelspartner sparen bereits Zeit und Geld.

Reparaturen von Elektrowerkzeugen kosten in der Regel Zeit, Geld und Nerven: Reparaturschein ausfüllen, nach einer geeigneten Verpackung suchen, versandfertig machen, ausliefern, nachfassen und und und. Das können Sie sich sparen. Und zwar so: Sie legen die Maschinen nur noch in die Mehrweg-Servicekiste mit vorgefertigtem Paketaufkleber. Der von Bosch beauftragte Servicedienst holt die Kiste nach Vereinbarung bei Ihnen ab und liefert sie schon am nächsten Morgen im Bosch Servicezentrum an. Drei bis vier Tage später können Sie die Maschine schon wieder aus der Kiste nehmen und Ihrem Kunden in die Hand drücken. Ein ausgesprochen flotter Service, der bei Kunden verständlicherweise bestens ankommt. Über 1000 Handelspartner profitieren mittlerweile vom Bosch System-Abhol-Service. Wann gehören Sie dazu? **Innovative Ideen für den Markt.**

BOSCH
Elektrowerkzeuge

Verwicklungen in die Revolution

Es folgen Niederlage und Revolution. Im Februar 1919 gibt der Verband aktuelle Rechtstips. *„Die Revolution - kein Grund zur Aufhebung von Lieferverträgen“*, und unter Bezug auf ein Berliner Urteil: *„Arbeiter, die an den Revolutionstagen (9. und 11. November 1918) gestreikt haben, bekommen keinen Lohn.“*

Im Juni 1919 muß sich Justizrat Dr. Fuld, der Syndikus des Eisenhändlerverbandes, wegen seiner angeblichen Beteiligung an der Ausrufung der *Rheinischen Republik* rechtfertigen. Fuld schreibt im Verbandsblatt: *„Mit Bezug auf den heute hier und anscheinend auch in anderen rheinischen Städten angeschlagenen Aufruf ‘An das Rheinische Volk’ teile ich Ihnen mit, daß ich demselben vollständig fernstehe (...).“* Nicht nur der Syndikus ist im Gerede, auch Mainz als Verbandssitz ist nicht mehr unumstritten. Der Erste Weltkrieg zeigte: Mainz lag nahe an der Grenze. Für manche zu nahe. Seit 1920, und verstärkt seit 1921, gibt es Bestrebungen, den Verbandssitz nach Mitteldeutschland zu verlegen. Im August 1921 beantragt der Bezirk Schlesien *„Beschlußfassung darüber, daß in § 1, Absatz 2, statt Mainz Berlin gesetzt wird“*. Das würde bedeuten, der Verband hätte seinen Sitz nicht mehr in Mainz, sondern künftig in Berlin. Der Bezirk Leipzig stellt eine ähnliche Forderung, nur hätten die Leipziger den Verbandssitz gern in Leipzig. Die fällige außerordentliche Generalversammlung findet am 25. September 1921 in Weimar statt. *„Es ist“*, heißt es in der Einladung, *„keine festliche Veranstaltung vorgesehen.“* Die Sitzung beginnt um 10 Uhr im Saal der Armbrustschützengesellschaft. Die Anträge werden abgeschmettert, die Verbandsgeschäftsstelle bleibt in Mainz.

So aufwendig wurde damals das Briefpapier der Unternehmer gestaltet.

Immer schon Dienstleistungen des *VDE*

Ein Jahr vor dem Ersten Weltkrieg zählt der Verband fast 3.000 Mitglieder. Er hat sich lt. Satzung und besonders durch die Aktivitäten und Beweglichkeit des Vorstandes sowie der Geschäftsführung zur Aufgabe gestellt, den Mitgliedern auf den verschiedensten Gebieten zu helfen. Im Einzelnen zählt man bei der Werbung neuer Mitglieder nachstehende Dienstleistungen auf:

- Regelmäßige, unentgeltliche Zusendung der wöchentlich erscheinenden Verbandszeitung *Deutscher Eisenhandel*
- Pensions- und Unterstützungsvereinigung
- Vergünstigungen bei Abschluß der verschiedensten Versicherungen
- Mahnverfahren für die Mitglieder
- Unentgeltlicher Rat in juristischen Fragen durch den Syndikus des Verbandes
- Auskunfterteilung und Bezugsquellen-Nachweise
- Formulare für Verträge mit Personal, für Arbeitsordnungen, Kaufverträge, Lehrzeugnisse usw.
- Eine Abteilung für Stellenvermittlung
- Ausstellungen und Messen des Verbandes anläßlich der Verbandstagungen

Der geringe jährliche Beitrag von 12 Mark wird besonders hervorgehoben, zumal die verbandseigene Fachzeitung *Deutscher Eisenhandel* im Mitgliedspreis enthalten war. Der Erfolg dieser Bemühungen blieb nicht aus, denn die Mitgliederzahl steigerte sich von Jahr zu Jahr.

Nachkriegskrise und Wegzug aus Mainz

Kriegs- und Nachkriegsjahre sind schlechte Jahre für den Verband. Im Bericht über das 25. Geschäftsjahr, abgegeben Anfang 1922, wird der 'Ausverkauf' von Gegenständen und Lebensmitteln an Ausländer bedauert. Der Rückkauf zu mehrfach überhöhten Preisen sei oft nötig gewesen. *„Geschäftsleute"*, kritisiert der Eisenhändlerverband, hätten *„wegen Eintagsgewinn schwer am Volk gesündigt. Deutschland ist durch diese Massenverkäufe an Ausländer um Hunderte von Millionen ärmer geworden."*
Auf der außerordentlichen Generalversammlung in München am 31. Mai 1922 wird ausdrücklich noch einmal beschlossen: *„Der Verband hat seinen Sitz in Mainz."* Aber das hilft nicht mehr viel. Die Besetzung der Rheinlande macht die Verlegung des Verbandssitzes erforderlich. 1923, bei der Ruhrbesetzung und der damit verbundenen Stillegung von Post, Telegraphendienst und Eisenbahn, wird das deutlich. Schon 1922 gab es den Beschluß, eine Filiale in Berlin zu eröffnen. 1923 gibt es erstmals einen Umzugsbeschluß in Richtung Braunschweig. 1924 wird die Geschäftsstelle nach Braunschweig verlegt, in die Kastanienallee 4. Carl Wittenstein zieht mit und nennt sich nun Verbandsdirektor. Das bleibt er auch, als der Verband 1925 die Geschäftsstelle nach Berlin verlegt, in die Neue Wilhelmsstraße 2. In Berlin zieht der Verband kurz darauf erneut um, zunächst in die Roonstraße 4, dann in ein eigenes Haus in Wilmersdorf, Wilhelmsaue 111.

Das Verbandshaus in Braunschweig auf der Kastanienallee.

Adolf Holzborn (1868 - 1964)

Adolf Holzborn leistete auf dem Gebiet der Berufsaus- und Weiterbildung richtungweisende Arbeit.
In Bremen 1868 geboren, trat er nach der Schulausbildung 1885 und Lehre zum Eisenwarenhändler 1888 sowie weiteren fachlichen und außerfachlichen Tätigkeiten als Teilhaber in die Firma J. A. John, Erfurt (drehbare, verzinkte Schornsteinaufsätze) ein.
1924 - 1950 arbeitete Holzborn ehrenamtlich als Geschäftsführer der damaligen Bezirksgruppe Thüringen des *VDE* und überraschte die Branche mit neuen, immer in die Tat umgesetzten Ideen.
1926 erschien nach sechsjähriger Arbeit als Autor zusammen mit 64 anderen Fachleuten aus der E+H-Branche das erste große Gesamt-Lehrbuch unserer Branche *Der Eisenwarenhandel* im Großformat mit 1098 Seiten. Das Buch ist seit dem letzten Weltkrieg vergriffen und nicht wieder aufgelegt.
1928 führte A. Holzborn erstmals in Deutschland speziell für unsere Branche die Fachprüfung nach Schulung in Spezialfachklassen der Berufsschule ein.
1951 konnte der *VDE* sein neues Lehrbuch: *Der Einzelhandel mit Keramikwaren und Glaswaren* herausgeben.
Nicht zu vergessen ist wohl die einmalige Tat, die noch heute vielen Fachhändlern in der Praxis von Kalkulation und Verkauf echte Hilfe bedeutet: **Die *VDE*-Preislisten**. Sie erscheinen noch immer, angeglichen in Form und Inhalt, als *Vergleichslisten* im *ZHH*-Marketing-Verlag.
Adolf Holzborn, der sogar als 73-jähriger während des Krieges 1940 - 1942 dem Ruf nach Berlin zur Mitarbeit in der Reichsgeschäftsstelle des Verbandes und der Fachgruppe V folgte, um für die zum Kriegsdienst eingezogenen Mitarbeiter die Arbeiten zu übernehmen, war eine einmalige Persönlichkeit und muß als Nestor des Eisenwarenhandels angesehen werden.

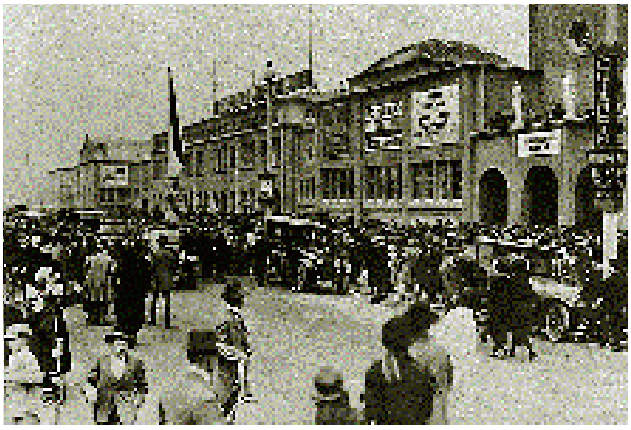
Die Eisenwarenhändler regeln Alltagsprobleme; Lehrzeitabschlußprüfungen im Eisenwarenhandel werden erstmals 1928 in Thüringen abgehalten. Zur Vorbereitung dienten 50 warenkundliche Testbögen mit mehr als 2.000 Fragen und Antworten, die Adolf Holzborn, Erfurt, erarbeitete.

100 Jahre ZHH

Elu – Partner des Fachhandels – gratuliert zum runden Jubiläum.

Elektrowerkzeuge

Für Stein. Für Metall. Für Holz.



1924 wurde die erste Kölner Messe in Anwesenheit des Reichspräsidenten Ebert und des damaligen Reichskanzlers Dr. Marx eröffnet. Initiator der Messe war der Kölner Oberbürgermeister Konrad Adenauer.

Weimarer Rezession

Die politische und wirtschaftliche Situation nach dem Krieg ist katastrophal. Alle Länder sind verschuldet, die Währungen erschüttert, der weltweite Handel funktioniert nicht mehr. 1931 kommt es zum Banken-Crash. Adolf Holzborn schildert in einem internen Bericht für den Vorstand des Verbandes die Situation in den Jahren 1930 bis 1933 so: *„Das Deutsche Volk war von den Feindstaaten ausgeplündert worden“*, und: *„Das feindliche Ausland verweigerte die Aufnahme deutscher Waren“*, außerdem beklagt er *„hohe deutsche Warenpreise bedingt durch die hohen Gestehungskosten“*, also hohe Löhne, hohe Steuern, hohe Betriebskosten. Als im Sommer 1931 das Ausland die an Deutschland gegebenen Kredite kündigt, führt das zu einem *‘Sterben in der Wirtschaft’*.

Die Verbandszeitschrift veröffentlicht Statistiken. So ist 1932 jeder vierte Mann erwerbslos. Die Kreise Hagen und Ennepe-Ruhr sind traditionelle Standorte der Kleineisenindustrie. Die Arbeitsplätze dort gingen dramatisch zurück:

1923:	42.000 Beschäftigte
01.01.1928:	31.400 Beschäftigte
01.01.1929:	28.400 Beschäftigte
01.01.1930:	28.700 Beschäftigte
01.10.1930:	21.400 Beschäftigte
01.01.1931:	18.700 Beschäftigte
01.08.1931:	16.900 Beschäftigte
30.10.1931:	14.200 Beschäftigte

In einem Zeitraum von nur acht Jahren sinkt die Zahl der Arbeitsplätze um zwei Drittel. Obendrein klagen die Eisenwarenhändler über eine Verschlechterung der Ware und eine sinkende Geschäftsmoral. Zugaben werden üblich. Im Lebensmittelhandel gibt es Gutscheine für Geschirr

Die Mäuse sind gar keine Mäuse

... mit Mäusen kann man aber Geld verdienen. Mäuse erbringen also Mäuse; das erkannte schon ein cleverer Kaufmann im Jahre 1925, nämlich die Firma Gebr. Kohlmann, Quedlinburg/Harz. Kohlmann veröffentlichte in der Fachzeitung folgenden Text:

Eine Reklame, die keine Kosten verursacht. In meinem Geschäft habe ich innerhalb 14 Tagen durch Reklame folgendes Resultat erzielt: Eisenwarenschaufenster, unten mit Mausefallen und ca. zwei Dutzend Gummimäusen dekoriert.

Der Erfolg war: 200 Gummimäuse und ebenso viele Fallen in 14 Tagen verkauft.

Wir Mäuse sind gar keine Mäuse, sondern Radiergummis und kosten 50 Pfennig.“

Er bot seinen Kollegen an, das gleiche Spiel zu spielen und berichtete, daß die Gummimäuse sehr natürlich wirken. Das Dutzend 4,20 Mark, bei mindestens 100 Stück 30 Pfennig pro Stück. Sie werden, nachdem sie als Reklame ihre Schuldigkeit getan haben, als Radiergummi verkauft. Es empfiehlt sich, gleich mehrere Dutzend zu bestellen, damit man etwas Vorrat hat, und nicht gleich am ersten Tage die Mäuse aus dem Fenster verkaufen muß. Der große Erfolg hat ihm Recht gegeben.

Die Herstellerfirma, Gustav Wilmking, Gütersloh, die die bekannte Lux-Mausefalle produzierte, war von dieser Aktion begeistert. Sie bot ihren Kunden für die „Mäuse-Werbung“ kostenlos Reklamepfeile als Werbemittel an. Kohlmann hatte schon nach kürzester Zeit über 1.000 Gummimäuse als Radiergummi verkauft.

Die Preise stiegen in's Unendliche

In der Fachzeitschrift *Deutscher Eisenhandel* werden besonders in den Inflationsjahren den Mitgliedern die Preisbewegungen bekannt gemacht. Einige Beispiele lassen ahnen, mit welchen Schwierigkeiten und gleichzeitig materiellen Verlusten unsere Mitglieder zu kämpfen hatten. Hier eine Übersicht, die 1923 veröffentlicht wurde:

Richtpreise für Eisen:
Die Preise für Thomas-Eisen um 23% erhöht.
Der SM-Zuschlag für Stabeisen um 25.000 Mark erhöht.
Stabeisen kostete demnach 1.250,- per Kilo
Zuschlag auf Überpreise von 3.000 auf 6.000% erhöht.

Handelsschrauben:
Aufschläge für:
Maschinenschrauben 5.700 - 5.800%
Radschrauben 5.200%
Schloß- und Flugschrauben 6.400 - 6.700%
Anschweißenden 7.900%
Muttern 7.900%

Scharniere:
Eis. Geschlagene Scharniere 5.200%
Geschlagene, ganz starke Scharniere 78.200%:
Gerollte, ganz starke 64.400%

Drahtwaren:
Aufschlag für:
Eisen 4.800%
Messing 7.000%

Viereck. Drahtgeflecht:
Aufschlag für:
Rheinland und Westfalen 590%
Übrige Bezirke 600%

Herde und Öfen:
Eiserne Herde 385%
Amerikaner-Öfen 46.500%
Irische Vierkant- und
Gußmantel-Öfen 49.100%
Irische Blechmantel-Rundöfen 54.000%

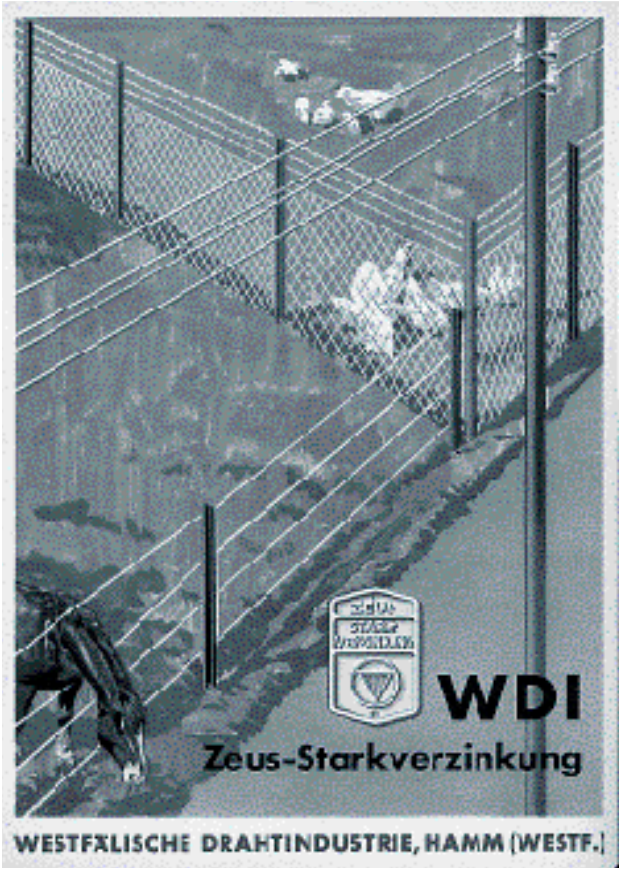
und andere Waren aus der Angebotspalette des Eisenwarenhandels. Die Eisenwarenhändler kontern mit *„Abwehrmargarine und Abwehrkaffee“* zum Selbstkostenpreis.

Üblich wird es für Verbraucher, Gebrauchsgegenstände zusammenzustottern. Die Eisenwarenhändler sind sauer über Abzahlungsgeschäfte und üben Kritik an dieser Art von Konsumfinanzierung. Zu Ratengeschäften heißt es: *„In Wirklichkeit wurde aber durch das Abzahlungsgeschäft die künftige Kaufkraft der Verbraucher vorweg in Anspruch genommen, denn wer Abzahlungen zu leisten hatte, konnte für diese Beträge sonst nichts kaufen.“*

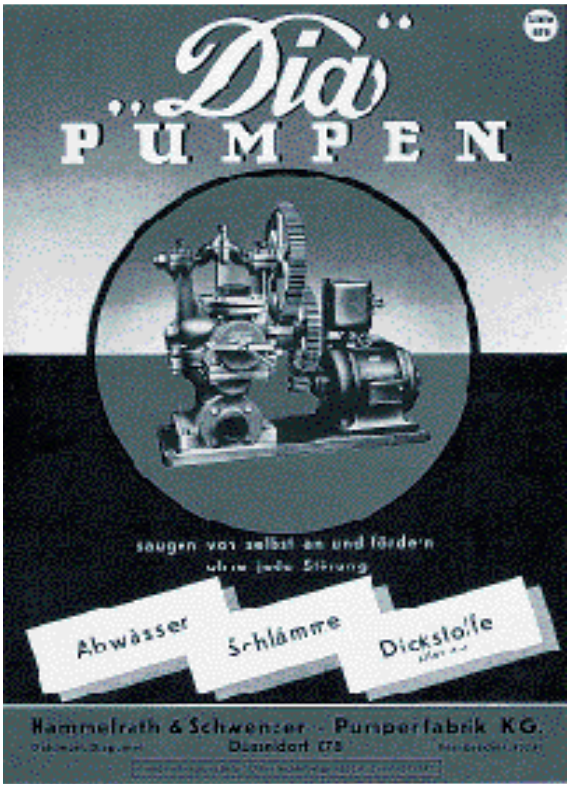
Der Verband kämpft gegen das Ausverkaufswesen, gegen den Direkthandel, den Beamtenhandel, der oft in den Büros stattfindet und manchmal gar als Versandgeschäft betrieben wird, kämpft gegen das Provisionsunwesen, gegen den Hausier- und Straßenhandel, bei dem sogar Waschmaschinen und Gasherde an Mann und Frau gebracht werden, und gegen den Verkauf einschlägiger Waren auf Wochenmärkten, in Gasthaussälen und Wanderlagern. Ab Herbst 1931 ist ein Preiskommissar für die Preisüberwachung zuständig. Regiert wird mit Notverordnungen. Ab Ende 1931 wird ein Preisabbau von 10% bei Markenartikeln vorgeschrieben. Anfang 1932 wird das 'Zugabeunwesen' geregelt.

Im Mai 1932 hält der Verband seine Jahrestagung in Dortmund ab. Zur Wirtschaftslage spricht der Verbandsvorsitzende Senator Franz May aus Bremen. Sein Thema sind die Sozialkosten. Die Sozialfürsorgekosten betrugen 1931 8,5 Milliarden Reichsmark, 1913 lediglich zwei Milliarden Reichsmark. Die monatliche Unterstützungssumme lag 1913 im Durchschnitt bei 81 Reichsmark, aber 1931 lediglich bei 56 Reichsmark. Senator May folgert: *„Nur eine kräftige, zielbewußte Leitung kann uns aus der fürchterlichen Wirtschaftsnot heraushelfen. Ganz Deutschland sehnt sich nach dem Steuermann, der unser, den Stürmen und Wellen widerstandslos preisgegebenes Schiff mit starker, kundiger Hand in den sicheren Hafen bringt. Möge diese Sehnsucht sich bald erfüllen.“*

Im Juni 1932 löst von Papen Brüning als Reichskanzler ab. Der Verband klagt über das massenhafte Auftreten von Provisionsvertretern. Das seien, heißt es, ‘abgebaute’ Angestellte. In einem Preisausschreiben versuchen die Eisenwarenhändler die Waage, ihr Geschäftszeichen, populär zu machen. Die Aktion wird ein Fehlschlag. Am 29. November 1932 wird auf einer Vorstandssitzung in Leipzig festgestellt, daß Senator Franz May wegen seiner geschäftlichen Schwierigkeiten seinen Obligenheiten als Vorsitzender nicht mehr nachkommen kann. Der Vorstand beschließt deshalb - satzungsgerecht -, ihn von seinen Pflichten als Vorsitzender zu entbinden und kommissarisch Eduard Schmahl, den Sohn des Gründers des *VDE*, bis auf weiteres mit der Wahrnehmung der Aufgaben eines Ersten Vorsitzenden zu betrauen. Diese Regelung ist nach § 10 der Satzung rechtskräftig, da der Vorstand die Ämter unter sich verteilt.



So wie auf dieser Seite gezeigt, sah Werbung in den zwanziger Jahren aus. Beide Unternehmen existieren noch heute.



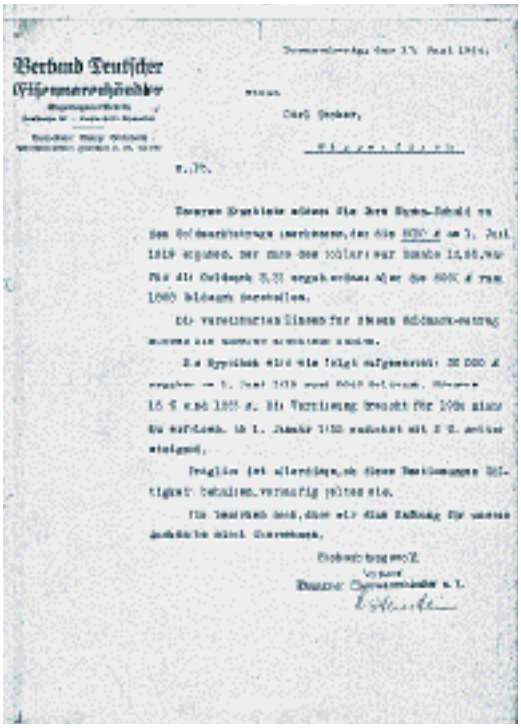
1933 wird Hitler Reichskanzler. Der Verband bewertet das so: *„Als am 30. Januar 1933 der Führer Adolf Hitler von dem greisen Reichspräsidenten zum Kanzler des Reiches berufen wurde, stellte sich unser Verband als eine der ersten Wirtschaftsorganisationen hinter die neue Regierung.“* Am 4. Februar 1933 wählt der Hauptausschuß als Vertretung aller Mitglieder der einzelnen Landesgruppen den neuen Vorstand des Verbandes, bestehend aus Eduard Schmahl, Mainz, Peter Jensen, Hamburg, Handelsgerichtsrat Herbert Kniehase, Berlin, Anton Stock, Duisburg, Senator Franz May, Bremen. Der Vorstand verteilt dann die Ämter satzungsgemäß. Damit wird Eduard Schmahl, Mainz, Erster Vorsitzender und Peter Jensen, Hamburg, stellvertretender Vorsitzender.

In der Verbandszeitschrift lädt der Vorsitzende Eduard Schmahl am 27. April 1933 zur 36. Hauptversammlung nach Berlin ein. Am 1. Juni 1933 steht sein Name nicht mehr unter der Einladung, dafür der von Hermann Krücken als Vorsitzendem. Hermann Krücken, *ein älteres Mitglied der NSDAP*, ist zum Vorsitzenden ‘ernannt’ worden.

Krücken entschuldigt sich später für die Umstände seiner Ernennung, die er dankend annimmt.

Mit den neuen Zeiten ändert sich auch das Gesicht der Verbandszeitschrift. Im September 1933 ist der Aufmacher eine Arbeitsbeschaffungsinitiative für SA- und SS-Leute. *„Gebt den alten Kämpfern im Braunhemd Arbeit und Brot“* wird von den Eisenwarenhändlern gefordert. Die Leitartikel der Verbandszeitschrift werden fad. Sie enden immer häufiger mit *”Heil Hitler, Krücken”*.

In der Festschrift zum 75jährigen Bestehen des *VDE* im Jahre 1973 werden die Weltwirtschaftskrise und die Massenarbeitslosigkeit, *„(...) die in ihrer Konsequenz zum nationalsozialistischen Umsturz von 1933 führten“*, für den Schritt in die NS-Diktatur verantwortlich gemacht. *”(...) Der Verband (...) bekam immer mehr die harte Hand des Dritten Reiches zu spüren.“* Ganz so war es nicht. Der Verband richtete sich ein.


Verband Deutscher
Eisenwarenhändler

Schon in der Weimarer Republik ist der Verband für seine Mitgliedsunternehmen auch als Unternehmensberatung tätig.

Ratgeber für Organisation und Reklame

Mit der Machtergreifung Adolf Hitlers am 30. Januar 1933 traten nach Ansicht der damaligen Verantwortlichen im *VDE „ungeheure Kräfte“* klar zutage. Eine gewaltige Umgestaltung auf allen Gebieten der Kultur, der Innen- und Außenpolitik und der Wirtschaft wurde vorgenommen. Selbst die Verbandszeitschriften und die darin enthaltenen Ratgeber für Organisation oder Reklame wurden in kürzester Zeit gleichgeschaltet.

Aus Anlaß des 1. Mai 1934, der seit 1933 als *„Tag der Arbeit“* proklamiert wurde, schrieb der Ratgeber des *RDE (Reichsverband Deutscher Eisenwarenhändler)* - eine kurzfristige Umbenennung des *VDE* -: *"Rüstet zum Tag der Arbeit. Wir wollen darum daran denken, unsere Schaufenster in den Dienst des Feiertags zu stellen. Gerade der Eisenwarenhändler hat mehr als mancher andere Händler mit den schaffenden Volksgenossen zu tun. Ihnen zu Ehren müssen wir am Tag der Arbeit unsere Auslagen auf den Feiertag abstimmen.*"

Die Hinweise der Textplakate lauten:

“Ehret den Landmann!“

“Deutsche Saat - deutsche Ernte mit Geräten vom Eisenwarenhändler!”

“Ehret den fleißigen Handwerker!“

“Deutsche Arbeit mit deutschen Geräten vom Eisenwarenhändler”

45. IVE-Kongreß

100 years ZHH

100 Jahre ZHH

45th IVE-Congress

Eisenwaren-Zeitung GmbH
Postfach 10 04 61
41404 Neuss

Telefon (021 31) 91 65 - 11
Telefax (021 31) 91 65 - 15

Wir gratulieren.

Congratulations.

Man arrangiert sich

Die Verbandspolitik im Jahre 1933 ist bestimmt von der Kampagne für eiserne Öfen (Allesbrenner) sowie dem Zugabenabwehrkampf - allein im Januar 1933 werden 700.000 Pfund *'Abwehrmargarine'* in Leipzig verkauft. Die Verkaufspreise gehen unter das Niveau von 1913 zurück. Im Mai 1933 klagt der Verband über das Einzelhandelsschutzgesetz. Es *„hat auf der ganzen Linie enttäuscht und brachte keine Lösung der Warenhausfrage"*. Im Verbandsblatt wird am 1. Juni 1933 der Rücktritt des bisherigen Vorstandes bekanntgegeben, *„um die Bahn für die Gleichschaltung entsprechend der innenpolitischen Umwälzung freizumachen"*. Es gibt Probleme mit der Gleichschaltung in den Bezirken - die Mehrheit der Eisenwarenhändler ist politikfern. Aber, so ein Bericht an den Vorstand: *„Unser Fachhandel hatte sich, ohne daß es besonderer Einwirkung von oben bedurfte, auf der ganzen Linie den neuen Verhältnissen angepaßt."* Vor dem Verbandstag am 10. Juli 1933 in Berlin wird mitgeteilt: *„Eine Neubildung des Vorstands war bereits unter der Hand erfolgt, jetzt sollte diese nun von der Hauptversammlung gutgeheißen und bestätigt werden."* 38 Gau- und Bezirksgruppen mit insgesamt 87 Vorstandsmitgliedern hatten den 'Verbandsführer' bestimmt. Auf dem Verbandstag werden dann Ergebenheitstelegramme sowohl an den Reichspräsidenten von Hindenburg, den Reichskanzler Adolf Hitler und den Präsidenten des Preußischen Staatsministeriums Hermann Göring unter Zustimmung aller Teilnehmer versendet.

Bereits im Juli 1933 beginnen die neuen Machthaber, antisemitische Politik im Alltag umzusetzen. Das *Gesetz zur Förderung von Eheschliessungen* macht das deutlich. Es regelt die Vergabe von Ehestandsdarlehen für Hausrat und Möbel. Nicht ausgegeben werden dürfen diese Gelder in *„Verkaufsstellen, deren Inhaber nichtarischer Abstammung sind"* und in *„Verkaufsstellen, deren Inhaber nicht die Gewähr dafür bieten, daß sie sich jederzeit rückhaltlos für den nationalsozialistischen Staat einsetzen"*.

Die Verbandsmitglieder registrieren gegenüber 1932 Umsatzsteigerungen um 12%, gleichzeitig sinken die Kosten um 5%. Die Parole von der *'Hebung der Kaufkraft durch Arbeitsbeschaffung'* wurde ausgegeben.

Im Januar 1934 wird ein Rabattgesetz verabschiedet. Bei Barzahlung darf maximal ein Preisnachlaß von 3% gewährt werden. Der Verband registriert 1934 gegenüber dem Vorjahr 28% Umsatzplus durch die Belebung auf dem Baumarkt, bei Hausrat allerdings einen Umsatzrückgang um 20% verglichen mit 1930. Die Einkaufspreise für den Handel steigen.

Die Verbandsstatuten werden 1934 geändert. Die Änderung betraf die §§ 8 und 10. Der Satz: *„Bei Satzungsänderungen ist 2/3-Mehrheit der Anwesenden erforderlich."* fällt fort. Der § 10 erhält dann eine sehr einschneidende neue Fassung, die dem Verbandsvorstand Vollmachten nach dem Führerprinzip zugesteht: *"Die Hauptversammlung wählt aus ihren Mitgliedern den Verbandsvorstand, welcher Verbandsführer heißt. Der Ver-*

VERBAND DEUTSCHER EISENWARENHÄNDLER

BERLIN-WILMERSDORF / WILHELMSAUE 11

Umsatz

1934 | 1935

Juli

August

September

Führen Sie

a) Baustähl, Stabeisen, Träger, Röhren, landwirtschaftliche Geräte, Öfen, Herde,

oder

b) Paraden, Bau- und Kübergeräte, Kleineisenwaren?

Verband Deutscher Eisenwarenhändler e.V.

Verbandserhebung zur Konjunkturlage in der Branche 1934.

Im Sinne unseres Führers ...

Die Bezirksgruppe Berlin des *VDE* hatte sich beschwerdeführend für eine Berliner Mitgliedsfirma an den Verband des Deutschen Seifenhandels gewandt, um wegen der Preisgestaltung des Mitbewerbers aus dem Seifenhandel Beschwerde zu führen. Daraufhin teilt der *Verband des Deutschen Seifenhandels* der Bezirksgruppe Berlin des *VDE* Anfang Juni 1934 folgendes mit:
"In der Angelegenheit unseres Mitgliedes W. Schwandt, Stargarder Str. 59 , teilt uns derselbe mit Schreiben vom 1.6. mit, im Sinne unseres Führers darf man nicht so teuer sein. Wir bitten uns mitzuteilen, ob wir in dieser Angelegenheit weiteres veranlassen sollen."

bandsführer ist befugt, sich seine Mitarbeiter selbst zu bestimmen, auch die Zahl derselben. Er ist insbesondere befugt, zu bestimmen, daß diese Mitarbeiter den Führerbeirat bilden. Der Verbandsführer ernennt insbesondere einen Stellvertreter, wenn es erforderlich ist. Vertreter des Verbandes im Sinne des § 26 BGB ist der Verbandsführer und nur in dessen Verhinderung der Stellvertreter. Ist der Verbandsführer an der Bestellung behindert, so wird der Stellvertreter von der Hauptversammlung bestimmt. Der Verbandsführer ist berechtigt, Satzungsänderungen nach seinem Ermessen vorzunehmen und alle sonst erforderlichen Maßnahmen durchzuführen, mit Ausnahme der Änderung des Zweckes des Verbandes."

Wechsel in der Verbandsspitze

Verbandsdirektor Carl Wittenstein stirbt am 7. Mai 1934. Carl-August Loose, seit dem 1. April 1934 stellvertretender Geschäftsführer, wird sein Nachfolger. Auf der Hauptversammlung im Mai 1934 in Goslar wird Hermann Krücken zum Verbandsführer berufen und *„ermächtigt, alle Satzungsänderungen durchzuführen, mit Ausnahme der Änderung des Zweckes des Verbandes"*.
Durch eine Verfügung des Reichsbeauftragten des Handels, Dr. Luer, wird festgelegt, daß Beschlüsse erst bindend werden durch schriftliche Zustimmung des Reichsbeauftragten, wie bei Berufung oder Abberufung von Verbandsführern und bei *„der Abgabe von wirtschaftspolitischen Erklärungen programmatischen Inhalts durch Führer und Geschäftsführer von Verbänden in der Öffentlichkeit sowie deren Verbreitung durch die Fach- und Tagespresse"*.

Beginn von Qualifizierungen

Im Verband taucht der Vorschlag auf, Eisenhandelsfachschulen einzurichten. Eine Diskussion um die Lehrzeit beginnt. Sie soll vier statt drei Jahre dauern. Hintergrund ist die politische Vorgabe, mehr Lehrlinge einzustellen und keine ausgelernten Kräfte zu entlassen. Das Ziel heißt: Abbau der Arbeitslosigkeit.
Erneut laufen Schulungen für Angestellte und Lehrlinge, um den Verkauf von Eisenöfen zu fördern; vor allem Ostpreußen soll für den eisernen Ofen erschlossen werden, und erstmals gibt es im Oktober 1934 einen Schulungskurs für 'Führer' im Eisenwarenhandel. Sie sollen weltanschaulich und fachlich fit gemacht werden.
Im Februar 1934 wird das *Gesetz zur Vorbereitung des organisatorischen Aufbaus der deutschen Wirtschaft* verabschiedet. Wirtschaftsleiter ist der Reichswirtschaftsminister. Ihm unterstellt sind die Reichswirtschaftskammer und sieben Hauptgruppen der gewerblichen Wirtschaft, darin die Reichsgruppe Handel mit der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel und in ihr die Fachgruppe Eisenwaren und Hausrat.
Bereits 1934 wird ein Vierjahresplan erstellt, der, so ein interner Vermerk für den Vorstand des Verbandes, *„im wesentlichen die Deutsche Aufrüstung betraf"*. Durchführungsanordnungen sollen Facharbeiternachwuchs und die Eingliederung älterer Angestellter im Einzelhandel sicherstellen.
Die Eisenwarenhändler hatten in ihrer Verbandsgeschichte immer wieder die Warenhäuser attackiert. Eine Stellungnahme der Reichsleitung der NSDAP zu Warenhäusern, warenhausähn-

lichen Betrieben sowie zu jüdischen Firmen vom 13. Februar 1934 wird in der Verbandszeitschrift zitiert. Sie ist gegen diese Unternehmen gerichtet: *„Hierzu gehört, daß die oben gekennzeichneten Geschäfte Symbole der nationalen Bewegung weder zeigen, anbieten, noch verkaufen. Außer Hakenkreuzfahnen gehören hierzu jede Art Bilder unserer Führer, Uniformen und Uniformstücke sowie alle auf die nationale Bewegung Bezug habenden Gegenstände, wie z.B. auch Kinderuniformen, SA-Puppen und dergleichen. Bei dieser Gelegenheit sei wiederum betont, daß es Mitgliedern der NSDAP nicht gestattet ist, für Warenhäuser zu werben oder etwa sie in Uniform zu betreten.“*

Die Umsätze steigen wieder

Der Verband meldet: 1934 wird der Umsatz von 1930 wieder erreicht.
Am 30. Januar 1935 läuft die Saarabstimmung - mehr als 80% der Bevölkerung stimmen für den Anschluß. Die Eisenwarenhändler halten demonstrativ im Juni 1935 ihren Verbandstag in Saarbrücken ab. Der Verband spricht von einer *Dankespflicht*. Referent ist Gauleiter Bürkel. Im Juli 1935 fährt eine Eisenhändlerdelegation zur internationalen Eisenhändlertagung nach Brüssel. Dort hagelt es Klagen über Hausierer und *„in manchen Staaten riesenhaft emporschnellende Autoläden“*.
Die Umsätze liegen 1935 um 5% höher als 1934 und um 30% höher als 1933. Das sei, so der Vorstand, ein *„entscheidender Aufstieg“*.
Im selben Jahr wurde der *Verband Deutscher Eisenwarenhändler* systembedingt zum *Vertragsverband Deutscher Eisenwarenhändler.*

Vertreter(un)wesen

„Die Arbeitslosigkeit der letzten Jahre hat ergeben, daß die Vertretertätigkeit ganz enorm angeschwollen ist. Die Arbeitszeit von Geschäftsinhabern und Einkäufern ist aber so wertvoll, daß sie unmöglich sämtlichen, täglich vorsprechenden Vertretern Gehör schenken können. Als besonders unangenehm werden zur Zeit von uns die Besuche von Vertretern von 1. Versicherungsgesellschaften, 2. Spediteuren und 3. Kohlenhändlern empfunden. Es wird dabei mit einer Aufdringlichkeit vorgegangen, die nicht mehr in den Grenzen des Anstandes bleibt, so daß der Besuchte die Vertreter in energischem Ton abweisen muß. Besonders unangenehm ist, daß der Vertreter immer versucht, sich als Kunde einzuführen. Auch der Hinweis auf irgendwelche anderen Verbindungen wird mit Unrecht gebraucht. Als schlimmster Fall ist uns bekannt geworden, daß sich ein Vertreter als Kriminalpolizist auswies und am Schluß eine Versicherung abschließen wollte.“

Neue Werkstoffe werden Thema

1936 beschäftigt sich der Verband mit neuen Werkstoffen, aus denen seit zwei Jahren neue Produkte hergestellt werden, mit Leichtmetallen und Kunstpreßstoffen. Metall wird für die Rüstung gebraucht. In einem internen Bericht heißt es, 1935 *„hatte das Deutsche Reich unter Adolf Hitler seine volle Wehrfähigkeit wiedergewonnen (...) die schon seit 1934 betriebene, nun aber stark gesteigerte Aufrüstung der deutschen Wehrmacht blieb auf das deutsche Wirtschaftsleben, also auch auf den deutschen Eisenwarenhandel, nicht ohne Einfluß“*. Die Umstellung der deutschen Wirtschaft auf Kriegsproduktion zeigt sich in staatlichen Anordnungen, der Einsetzung von Überwachungsstellen, der Einschränkung von Rohstoffen und der Lenkung der Industrieproduktion. Auf der Jahrestagung des Verbandes im Juni 1936 in München sagt der Vorsitzende Krücken: *„Wenn ich nun mit diesen kurzen Ausführungen die hauptsächlichen Sorgen und Nöte des Eisenwarenhandels geschildert habe, so dürfen wir auch nicht die Augen verschließen vor den gewaltigen Fortschritten, die wir in den nunmehr drei Jahren nationalsozialistischer Regierung erzielten (...) Nun marschieren wir gemäß unserem alten Wahlspruch ‘Vereinte Kraft Erfolg nur schafft’ mit festem Schritt hinter Adolf Hitlers Fahnen in das 40. Jahr unserer Arbeit. Für unseren Berufsstand. Für Volk und Vaterland.“*

GARDENA®

Willkommen im Garten

Der Garten ist für die meisten Menschen eine Oase der Ruhe und Entspannung und bietet viel Platz für ein lohnendes Hobby.

Genau dafür werden GARDENA Produkte geschaffen.
Sie sind weltweit bekannt für hohe Qualität und innovative Lösungen zur Erleichterung der Gartenarbeit.

Bestes Beispiel dafür ist das Original GARDENA System.
Mit einer Schlauchkupplung fing es an.
Mittlerweile wurde diese Idee zu einem vielfältigen System entwickelt, das für jedes Wasserproblem im Garten eine individuelle Lösung bietet.
Von der einfachen Spritze bis zu vollautomatisch gesteuerten Bewässerungsanlagen.
Ebenso systematisch durchdacht sind das combisystem,
das Scherenprogramm und das Gartenbeleuchtungssystem *lightline* – alles für mehr Freude am Garten.

Im Juni 1936 wird den Mitgliedern erstmals die Zusammensetzung von Leitung und Beirat der Fachgruppe 7 (Eisenwaren) bekanntgegeben. Die Zeit der Wahlen ist vorbei.

Kriegswirtschaft beginnt

Im Oktober 1936 läuft in Köln die Ausstellung *Kampf dem Verderb.* Dort wird von den Eisenwarenhändlern eine *Musterstube Deutscher Haushaltswaren als Hilfsmittel im Kampf gegen den Verderb* vorgestellt. Im selben Monat wird das Verwendungsverbot für Kupfer, Blei, Zinn, Nickel und Zinkblech bekanntgegeben. *„Viele Artikel des Eisenwarenhandels durften nun nicht mehr hergestellt werden, manche andere Artikel durften nun nicht mehr verkauft werden“*, registriert ein Bericht an den Vorstand. Auch ein Herstellungsverbot für bestimmte Gießereierzeugnisse wie Säulen, Pfosten, Kandelaber, Bauzierrate und Schilder jeglicher Art wird erlassen. Den Geschäftsinhabern ist die Abgabe von Waren an Hamsterer verboten. Im November werden Preiserhöhungen untersagt. Die Händler sollen zur Umstellung auf neue Werkstoffe gezwungen werden. In seiner Jahresbilanz registriert der Verband eine weitere langsame Umsatzsteigerung. Seit November 1936 sind die *Fachlichen Mitteilungen* vertraulich. Sie dürfen nicht an die Presse weitergegeben werden.

1939: Werbung im Windschatten der Aufrüstung.

1937 wird ein Sonderausschuß für Rohstofffragen in der Fachgruppe 7 einberufen. Auf Anordnung der Überwachungsstelle für unedle Metalle wird ein Herstellungs-, Verkaufs- und Lieferverbot für viele Artikel des Eisenwaren- und Hausrathandels erlassen. Der Reichskommissar für die Preisbindung ordnet an: *„Qualitätsverschlechterung bei gleichen Preisen ist gleichzusetzen mit Preiserhöhungen. Höhere Verkaufspreise sind verboten.“* Die Folge ist eine Kampagne für Waren aus neuen Werkstoffen, für Flugzeugmodellbau-Artikel, für Elektrogeräte und Elektrowerkzeuge. Die propagierten neuen Werkstoffe sind Leichtmetall, Asbestzement, Kunstpreßstoffe, Glas und Porzellan.

Bei der Kontingentierung des Jahresbedarfs 1937 werden Rangordnungen festgelegt. Erste Priorität haben die Wehrmacht und Institutionen, die für die Verkehrslogistik arbeiten. Bei Produkten für den privaten Verbrauch rangiert die Kfz-Industrie vor Maschinenbau, Schiffsbau, Hütten und Zechen. Die Überprüfung der Kontingente erfolgt durch Kontrollnummern. *„Der Handel hat sich in seinen Bestellungen verständnisvolle Zurückhaltung aufzuerlegen“*, mahnt der Verband.

Herstellungsbeschränkungen werden verschärft

Am 7. März 1937 feiert der Verband sein 40jähriges Bestehen. Ein Jahr zu früh, da man noch bis zum 50. Jubiläum die Gründung des *Verbandes Süddeutscher Eisenwarenhändler* am 7. März 1897als Gründungsdatum für den *VDE* annehmen wird.

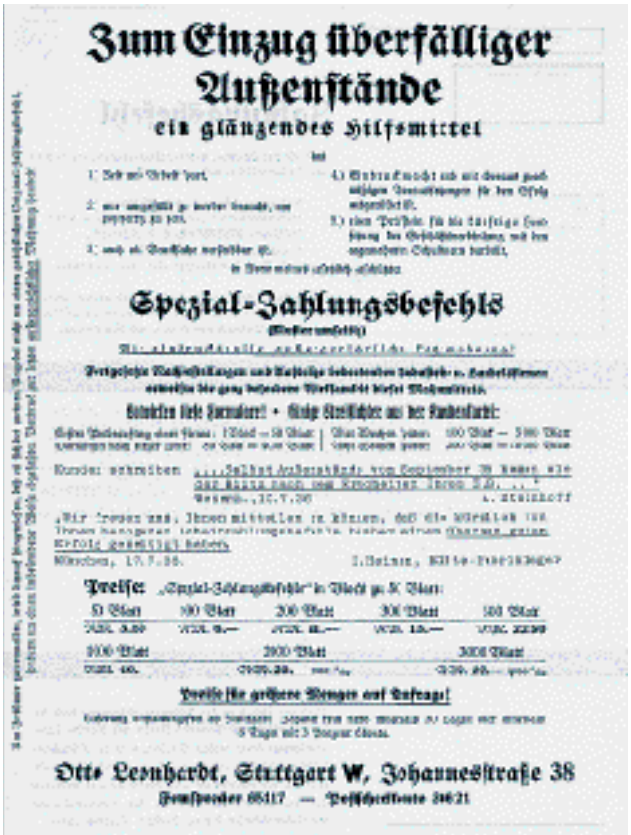
Am 5. Juli 1937 folgt der Umzug in Berlin zum Lützowplatz 15. Bei der Eisenhändlertagung im Juni in Düsseldorf sind 250 Firmen vertreten.

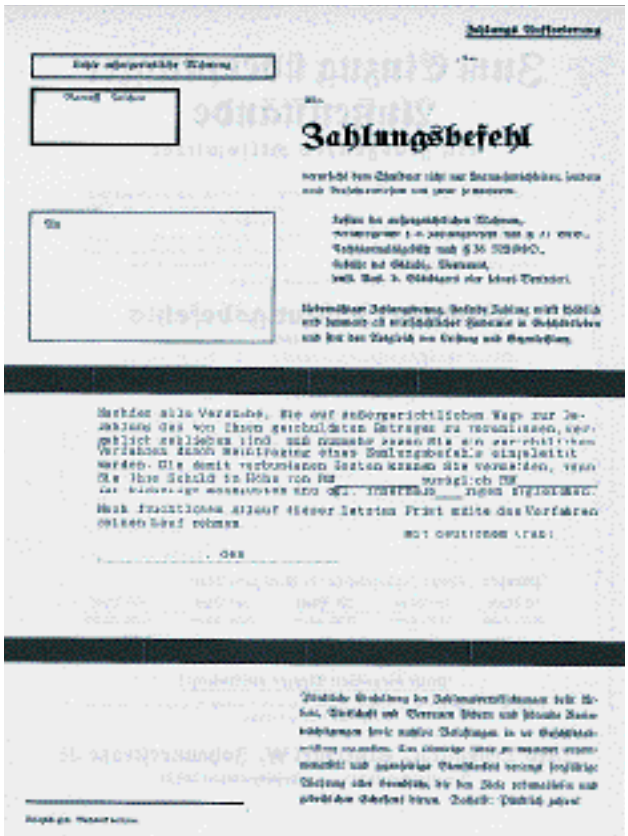
Der Verband hat 13.000 Zwangsmitglieder.
Im April 1937 werden die bisherigen Fachgruppen 7, 8 und 30 zur Fachgruppe V mit den Bereichen Eisenwaren, Hausrat, Glas,Porzellan, Keramik und Elektro zusammengefaßt. Vorsitzender Krücken sagt: *„Dieser einheitliche Geist, der auf Grundlage nationalsozialistischer Weltanschauung, über die Verschiedenheit des einzelnen Faches hinweg, einzelhändlerisch denkt und handelt, ist bitter nötig.“*
Auf einer Tagung der Fachgruppe V in München redet Reichswirtschaftsminister und Reichsbankpräsident Hilmar Schacht: *„Zur Wehrhaftmachung unseres Volkes mußten vorübergehend bestimmte Rohstoffe dem Allgemeinverbrauch entzogen werden.“*
Im Juli erscheint eine neue Liste mit Herstellungsbeschränkungen für 375 Artikel, darunter sind: Backformen, Bügeleisen, Eimer, Kaffeemühlen, Pfannen, Siebe, Töpfe, die meisten hauswirtschaftlichen Maschinen. Bei Möbeln aus Eisen und Stahl wird eine Reduzierung des Gewichts auf 35% des Ausgangsgewichts festgeschrieben.
Der Verband initiiert als Gegenmaßnahme eine Warenaustauschstelle. Getauscht werden allerdings fast nur Ladenhüter. Die Tauschaktion wird im Februar 1938 eingestellt.
Die Reichspressekammer verfügt: Bis Ende 1938 sind Verbandszeitungen in verlegerisch tätige Unternehmen zu überführen. Das neue Fachblatt *Deutscher Eisenhandel, Eisen- und Stahlwarenmarkt* erscheint nun bis März 1945 in Kooperation mit zwei weiteren Fachzeitschriften im Vogel-Verlag, Pößneck, Thüringen.
Im Oktober 1937 ergeht die Verfügung, die Ofenproduktion auf 70% zu reduzieren. Die Eisenwarenhändler klagen über Warenverknappung. Der Bedarf in Haushaltungen und Landwirtschaft ist nicht mehr zu befriedigen. Der Zwei-Monatsbedarf muß gemeldet werden, ebenfalls die Lagerbestände. Ein Verzeichnis mit zwölf Warengruppen und 225 Artikeln erscheint. Ihr Bezug erfolgt durch Zuteilungsscheine. Die Aktion heißt *AH-Aktion*. AH steht für Aktion Handel.
Im November 1937 ergibt die Untersuchung der Betriebsstruktur des Eisenwarenhandels in Thüringen, daß mittlerweile lediglich neun von 469 Geschäftsinhabern oder Geschäftsführern nicht arisch sind. Diese intern ermittelte Zahl wird als einzige aus der umfangreichen Befragung nicht veröffentlicht.
1937 bilanziert der Verband erhöhte Umsätze, aber Probleme bei der Warenwiederbeschaffung und durch Verordnungen und Vorschriften mit Strafandrohung. *„Der Begriff ‘Gelenkte Wirtschaft’ hatte für den Einzelhandel unseres Faches im Laufe des Jahres 1937 Gestalt und Charakter angenommen, der Manchem bedrohlich erschien“*, heißt es in einem Bericht an den Vorstand.

Das Verbandshaus in Berlin, Lützowplatz 15, 1937 - 1943.

Der Druck wird noch stärker

Das Jahr 1938 beginnt mit der *Anordnung 30* der Überwachungsstelle für Eisen und Stahl. Sie enthält Herstellungsverbote und -beschränkungen für 47 Positionen, darunter Sinkkästen, Futtertröge, Krippen, Raufen, Wäschepfähle, Pfosten, Kohlekästen. Es gibt Lieferschwierigkeiten bei verzinkten und emaillierten Blechwaren, besonders bei verzinkten Eimern. Gleichzeitig werden Preissenkungen für Markenartikel angeordnet, und zwar u.a. für Schlösser, Rasierklingen, Schaufeln, Schnallen, Gardinenklammern. Diese Produkte sollen 2 bis 10% billiger werden.


Zum Einzug überfälliger Außenstände
ein glänzendes Hilfsmittel
Spezial-Zahlungsbefehls
Preise: „Spezial-Zahlungsbefehle" in Block zu 50 Blatt:
Preise für größere Mengen auf Anfrage!
Otto Leonhardt, Stuttgart W, Johannesstraße 38


Zahlungsbefehl

Leider immer häufiger nötig!

Der Reichskommissar für Preisbindung ordnet weitere 'freiwillige' Preissenkungen an, und zwar um 2,5 bis 5%. Der Verband merkt intern an: *„Für die Verbraucher, für welche doch diese Preissenkungen in's Werk gesetzt wurden, waren sie bedeutungslos. Denn ob jemand für eine Treppenstange 80 Reichspfennige oder 76 Reichspfennige bezahlt, die ihm 15 oder 20 Jahre Dienst tut, ist für den Käufer, selbst wenn er 20 Stangen auf einmal kauft, ziemlich unwesentlich. (...) Für Industrie und Handel verhundertfachen sich diese kleinen Unterschiedsbeträge jedoch und kommen dadurch in Betracht."*

Weitere Herstellungsbeschränkungen, z. B. für Drahtstifte um 80%, d. h. auf 20%, und für Blumendraht um 75%, d. h. auf 25%, werden erlassen, gleichzeitig mit der Anordnung von Preissenkungen für Butterformer und Soßensiebe, für landwirtschaftliche Geräte wie Schrotmühlen, Kartoffelquetschen, Häckselschneider und Brennholzsägen. Das Reich braucht Metall für die Rüstungsproduktion.

Am 13. März 1938 marschiert die Wehrmacht in Österreich ein.

Wer verkauft was?

Der Verband startet den Wettbewerb *'Kampf dem Verderb'*; 600 von 13.000 Firmen sind dabei.

Auf seiner Jahrestagung im Juni 1938 in Berlin wird über Märkte debattiert: Wo dürfen Schlittschuhe verkauft werden? Im Sport-, im Schuh- oder im Eisenwarenhandel? Beschluß: *„In Schuhwarengeschäften bedarf die Hinzunahme von Eislauf-Sport-Stiefeln mit festanliegenden Schlittschuhen keiner Genehmigung nach dem Einzelhandelsschutzgesetz. Die Hinzunahme des Vertriebs loser Schlittschuhe in diesen Geschäften, auch in Sportabteilungen, ist dagegen ohne Genehmigung aufgrund des Einzelhandelsschutzgesetzes nicht zulässig. Die in einem Genehmigungsverfahren nachzuweisende Sachkunde muß sich im wesentlichen auf das Anpassen der Schlittschuhe und auf die Kenntnis der in Betracht kommenden Stahlarten erstrecken. In Eisenwarengeschäften ist die Hinzunahme von losen Schlittschuhen nicht genehmigungspflichtig. Dagegen ist hier die Hinzunahme des Vertriebs von Eislauf-Sportstiefeln als genehmigungs-*

ERFOLGREICH HANDELN

Für fast 600 Unternehmen ist die Partnerschaft in einem starken Verbund der Schlüssel zum Erfolg. Sie haben sich der NORDWEST Handel AG angeschlossen und können so durch unsere internationalen Handelsbeziehungen und günstigen Einkaufsbedingungen ihre Marktposition stärken. Zudem unterstützen wir unsere Anschlußhäuser mit einem umfassenden Paket an Serviceleistungen: Wir helfen bei der Existenzgründung, beraten bei der Betriebs- und Warenwirtschaft, führen Schulungen durch und leisten Verkaufsunterstützung durch Maßnahmen, die von der Geschäftsgestaltung bis zur Werbung reichen. Nicht ohne Grund sind wir heute ein Verbundunternehmen mit über vier Milliarden Mark Umsatz und steigender Zahl an Anschlußhäusern. So wird es auch in Zukunft gemeinsam sicher aufwärtsgehen.

NORDWEST Handel AG

Berliner Straße 26-36 · D-58135 Hagen · Telefon (0 23 31) 4 61-0
E-Mail info@nordwest.com · Internet www.nordwest.com

pflichtige Neuerrichtung einer Verkaufsstelle anzusehen. Die in diesem Genehmigungsverfahren nachzuweisende Sachkunde muß sich im wesentlichen auf die Kenntnis der Lederarten, der Schuhformen, der Größenmaße und auf das Anpassen der Schuhe erstrecken. Die Hinzunahme des Verkaufs von Schlittschuhen und Eislauf-Sportstiefeln in Sportgeschäften bedarf keiner Genehmigung nach dem Einzelhandelsschutzgesetz. Diese Regelung hat keine rückwirkende Kraft. Ein Eisenwarenhändler der bisher schon Schlittschuh-Complets vertrieben hat, kann diese daher unbehindert weiter verkaufen.“

Die Fachschule Wuppertal entsteht

Mitte 1938 wird über einen möglichen Standort der geplanten Fachschule für Eisenwarenhändler diskutiert. Zusätzliche Qualifizierung ist nötig, denn ab Januar 1939 wird die Buchführungspflicht für alle vorgeschrieben, die Handel treiben. Vorher galt sie nur für Voll-Kaufleute. Die Eisenwarenhändler kritisieren die eigene Nachwuchsausbildung. Lehrlinge waren im wesentlichen nur zum Verkäufer ausgebildet und nicht mit Kontor-Arbeiten vertraut gemacht worden. Klagen über den Berufsschulunterricht, er sei praxisfern, kommen hinzu.

Bis heute wird in dieser Jugendstilvilla gelehrt und gelernt.

So warb man in den zwanziger Jahren im Eisenwarenhandel.

1939 genehmigt der Reichserziehungsminister, Bernhard Rust, die vieldiskutierte Fachschule. Sie soll nach Wuppertal. Die Stadt stellt in Elberfeld Gebäude und Gelände zur Verfügung. Ziel der Schule soll es sein, die Fähigkeit zur Leitung von Betrieben zu vermitteln. Dauer des Unterrichts: 6 Monate, eingeschlossen 14 Tage Ferien. Eine Abschlußprüfung ist vorgesehen. Start des ersten Lehrgangs soll der 1. April 1939 sein. Die Schule ist als Internat geplant. Das Schulgeld beträgt 125 Reichsmark im Monat und zehn Reichsmark monatlich für Ausflüge und Lehrmaterial.

Die Aufnahmebedingungen sind:

1. vollendete Lehrzeit,
2. gute Allgemeinbildung (Volksschule/Bürgerschule),
3. Befürwortung durch die Bezirksfachgruppe.

Der Unterricht beträgt 37 Wochenstunden, davon eine halbe Stunde Frühsport, außerdem Besichtigungen.

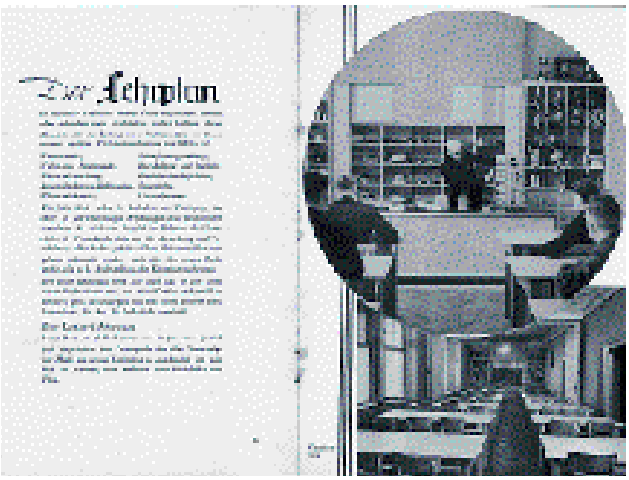
Der Lehrplan:
50 Stunden Nationalpolitischer Unterricht
190 Stunden Warenkunde
90 Stunden Verkaufskunde
175 Stunden Betriebswirtschaftslehre und Schriftverkehr
135 Stunden betriebliches Rechnungswesen
140 Stunden Werbekunde

Am 2. April 1939 wird die Reichsfachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels eröffnet. Die Eröffnungsrede hält Erich Brinkmann, der Berufsbildungswart, aus Leipzig. Er sagt, es *„dürfe nicht vergessen werden, daß erst das Dritte Reich und sein wirtschaftlicher Aufbau diese Entwicklung ermöglichten. Ihm verdanken wir daher auch die Reichsfachschule.“* Der erste Lehrgang hat 38 Teilnehmer.

Der Angriff auf Polen steht bevor. Die Lehrzeitabschlußprüfungen werden um ein halbes Jahr vorgezogen. Deshalb findet im Juni 1939 in Thüringen ein Berufsförderlehrgang statt. Er hat 21 männliche und 18 weibliche Teilnehmer. Bilanz: *„Dabei erwies sich, daß die Damen aufgeschlossener waren, als die meisten Herren.“*

Im Juni 1939 bekommt der Verband eine betrübliche Mitteilung: Das Reich ist nicht Schulträger, daher darf sich die Fachschule in Wuppertal nicht Reichsfachschule nennen, sonden nur *‘Fachschule Wuppertal’*. Dort soll demnächst der zweite Lehrgang beginnen. Beschluß des Vorstandes nach den guten Erfahrungen in Thüringen: Auch Frauen können als Studierende angenommen werden.

So warb man für die Fachschule 1939.



Die erste Werbebroschüre der Fachschule 1939.

Der Kriegsbeginn zwingt zum vorzeitigen Abbruch des ersten Lehrganges an der Fachschule Wuppertal. Viele Lehrgangsteilnehmer werden zur Wehrmacht einberufen. Abschlußprüfungen finden nicht statt, es gibt auch keine Abschlußzeugnisse.

Am 3. Januar 1940 beginnt der zweite Lehrgang an der Fachschule Wuppertal mit 19 Teilnehmern. Die Warenaustauschstelle arbeitet wieder. Weil es Lebensmittel und Kleidung nur auf Karten gibt, kaufen die Verbraucher Hausrat, auch Ladenhüter. Keramik und Kunstgewerbeprodukte tauchen in Eisenwarengeschäften auf. Im April 1940 tritt Verbandsführer Hermann Krükken aus Rücksicht auf die Situation seines Unternehmens zurück. Dr. Anton Mettenheimer aus Frankfurt am Main wird sein Nachfolger.

Die erste Abschlußprüfung an der Fachschule in Wuppertal bestehen 16 Prüflinge am 28. Juni 1940.

Zentrale Produktgruppe im Eisenwarenhandel: Öfen.
Hier eine Werbung der Roeder-Werke, Darmstadt, aus den dreißiger Jahren.

Umsatzsteigerungen

Der Verband beschäftigt sich mit den neuen Werkstoffen der Stunde: Asbestzement wird propagiert wegen der Metalleinsparung, seiner Isoliereigenschaften und Feuersicherheit. Auf dem Markt sind inzwischen Platten, Rinnen, Regenrohre, Tröge und Blumenkästen zum Beispiel der Marke Eternit.

Der Verband zieht eine politische Jahresbilanz: *„Das Jahr 1938 hatte dem Deutschen Reich das Sudetenland und die Ostmark gebracht; die Parole 'Ein Volk - ein Reich' war erfüllt."*

Wirtschaftlich gilt im Jahr 1938 unbedingter Vorrang für den Rüstungsbedarf. Obwohl Handel und Herstellung gelenkt und beschränkt waren sowie hemmende Anordnungen die Geschäfte behinderten, wurde der Umsatz gesteigert. Positiv registrierte der Vorstand die Beendigung der Arbeitslosigkeit und das gestiegene Lebensniveau des überwiegenden Teils der Bevölkerung. Trotz Warenverknappung und Herstellungsbeschränkungen wurde mehr verkauft. Die Folge war ein Abbau der Lagerbestände und der Ausverkauf von Ladenhütern.

Im August 1939 findet die Herbstmesse in Leipzig statt. Sie ist schlecht besucht. Es gibt kaum Anreisen in Autos. Auch die Reichsbahn hat Schwierigkeiten, ihre Fahrpläne sind geändert, Soldaten müssen transportiert werden. Im September 1939 beginnt der Krieg mit Polen. Die Eisenwarenhändler klagen, weil es zunehmend schwieriger wird, die benötigten Waren zu beziehen.

Den Verbandsalltag bestimmen Warenverknappung und das Bemühen, neue Produkte anzubieten. Die Einbindung der Eisen- und Metallwarenindustrie in die Produktion für den Rüstungsbedarf wirkt sich immer stärker aus. Beispielsweise ist die Versorgung mit Ofenrohren völlig unzureichend. Dafür propagieren die Eisenwarenhändler Luftschutzartikel, Zubehör für den Flugzeugmodellbau und Elektrowerkzeuge. Statt Aluminium- und Blech-Emaille-Geschirr bieten sie Ton-Kochgeschirr, Porzellan- und Glaswaren an. Die Schwierigkeiten bei der Warenbeschaffung lassen nicht nach.

Warenverknappung durch Kriegsproduktion

Die ersten Kriegsmonate des Jahres 1939 bringen Umsatzsteigerungen, aber auch eine verschärfte Kontingentierung. Weitere Herstellungsverbote folgen, zum Beispiel für Reklame- und Firmenschilder, Klosettspülkästen, Blechverpackungen für Kekse, Süßwaren, Tabakwaren, gußeiserne Koch-, Brat- und Backgeschirre, Gußeinlagen für Bohrer, Ofenvorsätze, Untersätze für Bügeleisen und gußeiserne Blumenvasen. Auch die Herstellungsbeschränkungen werden ausgeweitet: auf 50% reduziert werden Haus- und Küchengeräte sowie Schneidwaren, auf 30% elektrische Heiz- und Kochgeräte, Gasherde, Heizkessel, Badewannen und Abflußrohre sowie auf 10% Christbaumständer und Rollschuhe.

Eiserne Öfen gehen mit Vorrang an die Wehrmacht. Eine Mangelsituation entsteht bei Konservendosendeckeln. Die werden für Hausschlachtungen dringend benötigt. Ab September 1939 ist die Verwendung von Kupfer, Nickel, Chrom, Kobalt und deren Legierungen verboten, es folgt ein Verbot für die Herstellung von Eimern und Wannen aus Zinkblech.

In einer Mitteilung der Fachgruppe V heißt es: *„Nunmehr hat der Handel dafür zu sorgen, daß die im Rahmen der Kriegswirtschaft verfügbaren Materialmengen so gerecht wie möglich verteilt werden.“* Der Handel greift auf längst ausgemusterte Waren zurück, zum Beispiel auf Holzeimer. Trotzdem wird die Angebotspalette in den Geschäften kleiner. Priorität hat die Kriegsrüstung auch bei Nichteisenmetallen und anderen Werkstoffen, nämlich Kautschuk, Asbestwaren, Konservengläsern, Batterien, Seilerwaren, technischen Lederwaren u.a. Am 1. Juli 1940 ergeht das Verbot, Kunstharze für Haushaltungsgegenstände und sonstige Gegenstände des täglichen Bedarfs zu verarbeiten. Es folgen Herstellungsverbote unter anderem für Kinderwerkzeuge, Aufschnittschneidemaschinen, Ausstechformen, Backformen, Brotschneidemaschinen, Eismaschinen, Gemüsehackmaschinen, Brotröster, Kaffeemaße, Kohlenlöffel, Mandelreiben, Meßbecher, Nußknacker, Nachttöpfe, Pfeffermühlen, Reibe- und Schneidemaschinen, Rühr- und Knetmaschinen, Waffeleisen, Zitronenpressen, Briefkästen, Gartenmöbel, Geflügelscheren, Obstmesser, Fahrtenmesser, Fahrradständer, Garderobenständer, Schlagmausefallen. Das Herstellungsverbot für Kohlekästen entfällt nach kurzer Zeit wieder. Der Verband registriert *„Hunger nach Ware und wenig Aussicht zur Befriedigung“*.

Das Jahr 1940 bringt viele Geschäftsschließungen, weil die Firmeninhaber eingezogen werden. Im Jahr 1941 greift die Kriegswirtschaftsverordnung von 1939. Höhere Gewinne im Jahr 1940 als im Jahr 1939 gelten als Kriegsgewinn; der aber ist verboten. Der Staat fordert Preissenkungen. Gleichzeitig fordern die Finanzämter, diese Gewinne abzuführen.

Neue Verbotslisten werden aufgelegt. Ein Verbandslehrgang für Betriebsführer in Selb bringt *„kriegsbedingte Schwierigkeiten bei Unterbringung und Verpflegung“*.

Teilnehmer der Arbeitstagung in Goslar im Jahre 1940 vor der Kaiserpfalz.

1940 fand in Goslar eine Arbeitstagung über die Technik von Ofen und Herd statt. Das Bild zeigt den Tisch der Breslauer, die recht zahlreich auf dieser Tagung vertreten waren. Zu diesen Breslauern hatte sich (im Vordergrund rechts) ein Kollege aus Danzig gesellt.

Vom April 1941 an gibt es auf Anweisung keine Mitgliederrundschreiben mehr - wegen Papierknappheit. Ab Juli 1941 dürfen Schneeketten nur noch an Autobesitzer verkauft werden. Ab November 1941 werden neben Kontrollnummern für die Betriebe Kontrollmarken eingeführt.
1942 wird die Kontingentbuchführung bei einem Umsatz von mehr als zehn Tonnen gefordert. Die zugebilligten Kontingente sind größer als die lieferbaren Mengen. Der Reichsminister für Volksaufklärung und Propaganda, Josef Goebbels, ordnet den Ausfall aller Messen an, um *„alle Kräfte des deutschen Verkehrswesens für den Krieg und die Rüstung“* einsetzen zu können.
Ab Januar 1942 gibt es nur noch Schrauben mit metrischem Gewinde. Der Prozeß der Normung ist damit abgeschlossen. Die Stadt Oberhausen führt Ausweise für den Bezug von Haushaltswaren ein. Ihre Beschaffung ist nur bei zwingender Notwendigkeit möglich; andere Städte folgen.
Verstöße gegen das Verbot von Preiserhöhungen, auch wenn sie aus erhöhten Einkaufspreisen resultieren, werden durch Prüfungsbeamte festgestellt und hoch bestraft. Die Waren werden beschlagnahmt und in Berlin ausgestellt. Die Zeitschrift *Deutscher Eisenhandel* berichtet am 16. April 1942: *„Auf langen Tafeln ausgebreitet finden wir hier Spielwaren, Galanteriewaren, Hausrat, Glas und keramische Erzeugnisse. Die Auszeichnung aller Gegenstände mit dem Erzeugerpreis und dem Verkaufspreis des Einzelhändlers und die Angabe des zulässigen Verkaufspreises spricht für sich.“*
Im Juni 1942 können die Kontrollnummern nicht mehr kontrolliert werden. Sie werden vom 30. September 1942 an ungültig. Stattdessen gibt es Eisenschein, Eisenübertragungsschein und Eisenmarke, außerdem Sonderkontingente beispielsweise für Eimer, Kartoffelkörbe, Schaufeln und Sensen. Dringender Bedarf mußte befriedigt werden. Aber neue Eingriffe in den Markt folgen unverzüglich. Im September 1942 wird eine Meldepflicht für Öfen und Herde eingeführt. 25% der Lagerbestände des Handels werden beschlagnahmt und weitere Herstellungsbeschränkungen in Form, Abmessung und Gewicht werden unter anderem für Hacken, Schaufeln, Gabeln, Sensen, Eggen, Pflugschare und Kartoffelkörbe erlassen.
1942 fehlt überall Personal. Viele Eisenwarenhändler und ihre Angestellten leisten inzwischen Wehrdienst oder arbeiten in der Rüstungsindustrie. Die Branche leidet unter Lehrlingsmangel. Der Eisenwarenhandel ist überaltert.
1943 wird das Verbandsgebäude in Berlin, Lützowplatz, durch Bomben zerstört. Auch der Lehrbetrieb an der Fachschule in Wuppertal ist nicht mehr aufrecht zu erhalten und wird vom Juni 1943 an im Eisenhof, einer Bezirksfachschule für den Eisenwarenhandel, in Düben an der Mulde fortgeführt. Der 11. Lehrgang legt am 28. September 1944 die Prüfung ab. Von 14 Teilnehmern bestehen zehn mit "gut". Neun davon sind Frauen. Die *Eisenwarenzeitschrift*, die im Oktober 1944 als gemeinsame einheitliche Notausgabe aller bisherigen Fachzeitschriften erscheint, berichtet darüber. Im selben Blatt wird völlig ungeachtet der Examensergebnisse die Mitarbeit von Frauen im Eisenwarenhandel als *"Überbrückung zeitbedingter Umstände"* bezeichnet. Nach dem Kriege, bitteschön, dürften sich Frauen nicht mehr ihren *"entweder vorhandenen oder vorbestimmten Haushalts- und Mutterpflichten entziehen"*. Immerhin wird von der Zeit nach dem Kriege geredet.
In den *offiziellen Mitteilungen* des Verbandes, - die Adresse lautet seit Oktober 1944 Berlin-Lichterfelde, Unter den Eichen 58 - die in der gemeinsamen *Eisenwarenzeitschrift* veröffentlicht werden, fällt eine Ankündigung für Preissenkungen bei Rasierklingen auf. Im selben Blatt steht

Bezugsscheine im Dritten Reich und nach dem Kriege.

diamant®

DOM STAHLZYLINDER

- Extremer Widerstands-zeitwert
- 3-dimensional codierter Schlüssel
- Modulares Zylindersystem
- Maximaler Bohrschutz
- Extremer Ziehschutz
- Nachschließschutz
- VdS-Klasse B

Gehen auch Sie jetzt auf Nummer "sehr sicher".

- Ultimate attack-resistance time values
- 3-dimensional coded key
- Modular Cylinder system
- Maximum drill protection
- Extreme resistance to plug pulling
- Anti - picking protection
- VdS-Class B

Now you do not need to take anymore chances.

DOM®

Ihr Schlüssel.

DOM SICHERHEITSTECHNIK

Postfach 1129
D-50301 Brühl/Köln
www.dom-sicherheitstechnik.com

Tel. (0 22 32) 7 04-0
Fax (0 22 32) 70 43 75

ein Inserat: *"Rasierklingen. Stumpfe Rasierklingen werden nachgeschliffen. Hoher Rabatt. Rücks. innerhalb 2 - 3 Tagen."* In Eisenwarengeschäften wurde ein Schärfer für Rasierklingen angeboten. Das war ein Halter aus Holz, in dem zwei gerauhte Glasscheibchen schräg zueinander gehalten wurden. Die Klinge wurde auf dem Glas hin und her geschoben, also abgezogen. Ware war knapp und sollte billiger werden.

Im neuen Eisenwaren-Einheitsfachblatt stehen keine Todesanzeigen gefallener Verbandsmitglieder mehr. Nur noch ein offizieller Nachruf auf den an der Westfront gefallenen Geschäftsführer der Fachabteilung Porzellan, Dr. Körting, wird abgedruckt.

Im Leitartikel - Überschrift *"Ein Teil des Ganzen"* - lobt Schriftleiter Ernst Losacker die Bedeutung des Eisenwarenhandels für die Rüstungsindustrie. Für den Eisenwarenhandel sei die Lieferung der Teile immer die Hauptaufgabe gewesen, und er habe damit *"wohl die schönste und eine der wichtigsten Aufgaben erfüllt, die dem Fachhandel im Kriege gestellt sein können"*. Fast wirkt es heute, als wäre zur Abschreckung für alle, die nicht mehr so recht an den Endsieg glauben wollten, ein Urteil gegen einen Eisenwarenkaufmann abgedruckt worden: Fünf Jahre Zuchthaus wegen Warenhortung.

Die Verbandsarbeit liegt danieder. Der Vorstand berichtet: *„Als der VDE vor seiner Auflösung stand, wurden am 4.6.1943 seine Vermögenswerte auf einen ins Leben gerufenen 'Wirtschaftsdienst Deutsche Eisenwarenkaufleute' übertragen."*

Während einer Nacht- und Nebelaktion treffen sich die Vorsitzenden der Landesgruppen des Verbandes mit dem Vorstand in der ehemaligen sudetendeutschen Stadt Neu-Titschein (Jičin Nový) und übertragen die Vermögenswerte entsprechend der Zahl der Mitglieder der Landesgruppen prozentual auf die Vorsitzenden. Diese wiederum bilden dann nach Zeichnung der Anteile die Gesellschafter des *Wirtschaftsdienstes Deutscher Eisenwarenkaufleute*. Trotz zahlreicher Einsprüche und Widerstände gegen diese lediglich zweckgebundene Vermögensübertragung gelingt es dem Eisenwarenhandel die wesentlichen Vermögensbestandteile zu erhalten. Um dem Zugriff der NS-Wirtschaftsverwaltung zuvorzukommen, fährt der damalige Vorsitzende der Landesgruppe Niedersachsen, Heinrich Gahrns, in seine Heimatstadt Goslar und läßt beim dortigen Amtsgericht die neugeschaffene GmbH eintragen.

Geregelte Verbandsarbeit ist bis zum Kriegsende nicht mehr möglich.

Geschäfte, die aus Trümmern wachsen.
Beispielhaft: J. B. Deppisch, Würzburg:

Nach dem Kriege eine ausgebrannte Hausruine, 1949 wurden in sie zehn Schaufenster eingebaut (links), verkauft wurde allerdings noch in einem der früheren Lagerhäuser (rechts) .

Neubeginn und Konsolidierung

Der *Verband Deutscher Eisenwarenhändler (VDE)* beginnt nach Kriegsende 1945 praktisch wieder bei Null. Deutschland liegt in Trümmern, ist aufgeteilt in vier Besatzungszonen, untersteht dem alliierten Kontrollrat. Die östlich der Oder und Görlitzer Neiße liegenden Gebiete kommen unter sowjetische bzw. polnische Verwaltung. Weit mehr als zehn Millionen Deutsche aus diesen Gebieten werden nach Mittel- und Westdeutschland vertrieben. Sie müssen eine neue Bleibe und neue berufliche Chancen in einem weitgehend zerstörten Land suchen und finden. Demontagen und Reparationen stellen zusätzlich schwere Belastungen für den Wiederaufbau schwer zerstörter Städte und Landschaften dar.
Unterschiedliche Entwicklungen in der östlichen und den westlichen Besatzungszonen, der "kalte Krieg" zwischen den Siegermächten des Zweiten Weltkrieges, zwischen der UdSSR und den USA, führen im Mai 1949 zuerst zur Gründung der Bundesrepublik Deutschland aus den drei Westzonen und im Oktober desselben Jahres der Deutschen Demokratischen Republik auf dem Gebiet der sowjetischen Besatzungszone. Der wirtschaftliche Aufschwung, das sogenannte Wirtschaftswunder, in den westlichen Besatzungszonen, der späteren Bundesrepublik Deutschland, wird maßgeblich durch den Marshallplan, vom US-Kongreß am 3. April 1948 verabschiedet, sowie die Einführung der DM im Juni 1948 vorangetrieben. Da die UdSSR den Plan aus ideologischen Gründen abgelehnt hatte, nimmt die wirtschaftliche und politische Entwicklung im sogenannten Ostblock eine andere Richtung.
Ein englischer Karikaturist umschreibt - schon im Anfangsstadium - den auseinanderstrebenden Prozeß innerhalb Deutschlands scharfzüngig, aber der Entwicklung durchaus angemessen, mit folgender Unterzeile: *„One Volk, Two Reichs, No Fuehrer“*.
Berlin nimmt eine Sonderstellung ein und unterliegt - auch nach der Gründung der beiden deutschen Staaten - nach westlicher Auffassung weiterhin den Bestimmungen des Viermächteabkommens, dem für Berlin-Ost die Sowjetunion, die Ostblockstaaten und die DDR widersprechen. Im Zuge der sich verschärfenden Ost-West-Spannungen sperrt die UdSSR vom 24. Juni 1948 bis zum 12. Mai 1949 die Land- und Wasserwege für den Personen- und Güterverkehr nach West-Berlin. Während dieser Blockade wird die Stadt durch die legendäre Luftbrücke versorgt.
Für Ostdeutschland bringt die Entwicklung in der Folge eine weitgehende Liquidierung des Handels und eine Überführung in die staatliche Handelsorganisation (HO).

Sofort nach Aufhebung der Berlin-Blokade rollten die ersten geschmückten Waggons mit Eisenwaren nach West-Berlin. Auch das ein typisches „Zeitzeichen“.

Eine Nadel des früheren *VDE*, des damaligen sogenannten Mainzer Verbandes, der der Vorvorgänger des heutigen *ZHH* ist. Es ist eine Nadel mit breitem Goldrand, die von einem Ehrenmitglied oder führendem Mitglied des Verbandes getragen wurde, mit dem heute noch geltenden Verbandsmotto *„Vereinte Kraft - Erfolg nur schafft“*. Die Ehrennadel des *FDE* - das Kreispfeilzeichen - ist ein kleines unscheinbares Abzeichen. Früher trug man halt die Verbandssymbole noch groß und auffallend.

In Westdeutschland blüht der Handel trotz manch erheblicher Schwierigkeiten Zug um Zug wieder auf. Er findet bald nach dem Kriege seine eigenen Organisationen auf demokratischer Basis. Bereits 1945 nehmen Eisenwarenhändler erste Kontakte auf, um den *Verband Deutscher Eisenwarenhändler (VDE)* erneut ins Leben zu rufen. Der *VDE* hatte den größten Teil seiner Selbständigkeit verloren, als er 1935 zum *Vertragsverband Deutscher Eisenwarenhändler* werden mußte. Mit dem Zusammenbruch des Dritten Reiches gab es formal keinen Verband mehr. Am 18. Januar 1946 findet schließlich die konstituierende Sitzung in Hamburg und Neugründung des rechtlich selbständigen *VDE* statt, der am 24. Juni desselben Jahres ins Vereinsregister eingetragen wird.

Der für die Verbandsgeschichte historische Beschluß in Hamburg wird von den Fachkaufleuten

- Hermann Cordes, Uelzen,
- Heinrich Gahrns, Goslar,
- Eduard Koch, Hamburg,
- Emil Lässig, Hannover,
- Adolf Popken, Lüneburg,
- Guido Pruter, Hamburg,
- Wilhelm Roloff, Braunschweig, sowie
- August Waldschmidt, Dortmund,

gefaßt.

Erster Geschäftsführer nach dem Kriege wird erneut Dr. Rudolf Roloff - scherzhaft auch *"Dr. Rohstoff"* (in Erinnerung an seine Verdienste in Zeiten der Kontingentierung) genannt -, der schon im Dritten Reich die Geschäftsführung des Vertragsverbandes innehatte. Er nimmt diese Funktion von 1945 bis 1956 wieder wahr.

Dr. Rudolf Roloff

Goslar wird zur Hauptgeschäftsstelle erklärt. Dienststellenleiter wird Alfred Grossmann. Die Geschäftsstelle in Krefeld, in der man sich direkt nach dem Kriege getroffen hatte, sollte die damals besonderen verkehrsgünstigen Verbindungen zu den zahlreichen Organisationen der eisen- und stahlverarbeitenden Industrie herstellen und aufrecht erhalten. Beide Geschäftsstellen arbeiten in behelfsmäßigen Unterkünften; in Goslar in der ehemaligen Portierloge der Industrie- und Handelskammer mit einer Gesamtfläche von fünf Quadratmetern und einem durch Alter leicht lädierten Holzfußboden. Im Rundschreiben 3/1946 an die Mitglieder heißt es wörtlich: *„Wir sind gezwungen, die schwierige Arbeit des Wiederaufbaues in einer behelfsmäßigen Unterkunft mit geliehenem Mobiliar und einer gemieteten Schreibmaschine durchzuführen"*. Und weiter: *„Welche Mitgliedsfirma ist in der Lage, uns etwas Mobiliar und eine Schreibmaschine (auch leihweise) zu vermitteln. Auch für den Nachweis von Bezugsquellen für Büromaterial (Briefumschläge, Abzug- und Durchschlagpapier, Ordner, Schnellhefter) wären wir sehr dankbar. Allen Anfragen bitten wir, unbedingt einen Umschlag für die Beantwortung beizufügen, da es uns in Anbetracht des außerordentlichen Umfanges unseres Schriftwechsels nicht möglich ist, die hierfür erforderlichen Umschläge zu beschaffen."*

Alfred Grossmann

Rundschreiben können nur gedruckt werden, wenn vorher entsprechende Mengen an Altpapier beim Wirtschaftsamt gegen Quittung abgeliefert werden. Ein Aufruf an alle Mitglieder der damaligen britischen Besatzungszone bringt dem *VDE* hunderte von Päckchen à zwei Kilogramm mit komprimiert gefaltetem Altpapier, das dem Verband die Möglichkeit bietet, für die Mitglieder die ersten Rundschreiben und späteren Mitteilungen periodisch auszuliefern. Die Bindung zwischen Verband und Mitglied kann so gefestigt werden.

Die Geschäftsstelle in Goslar 1945.

Die "Verbandsgebäude" in Goslar:
links:
das Verbandsbüro ,Markt 9, 1946/47
rechts:
die Geschäftsstelle auf der Breitestraße 87 - 89, in den Jahren 1947 - 1950.

Mit dem Holzvergaser und glatten Reifen nach Remscheid

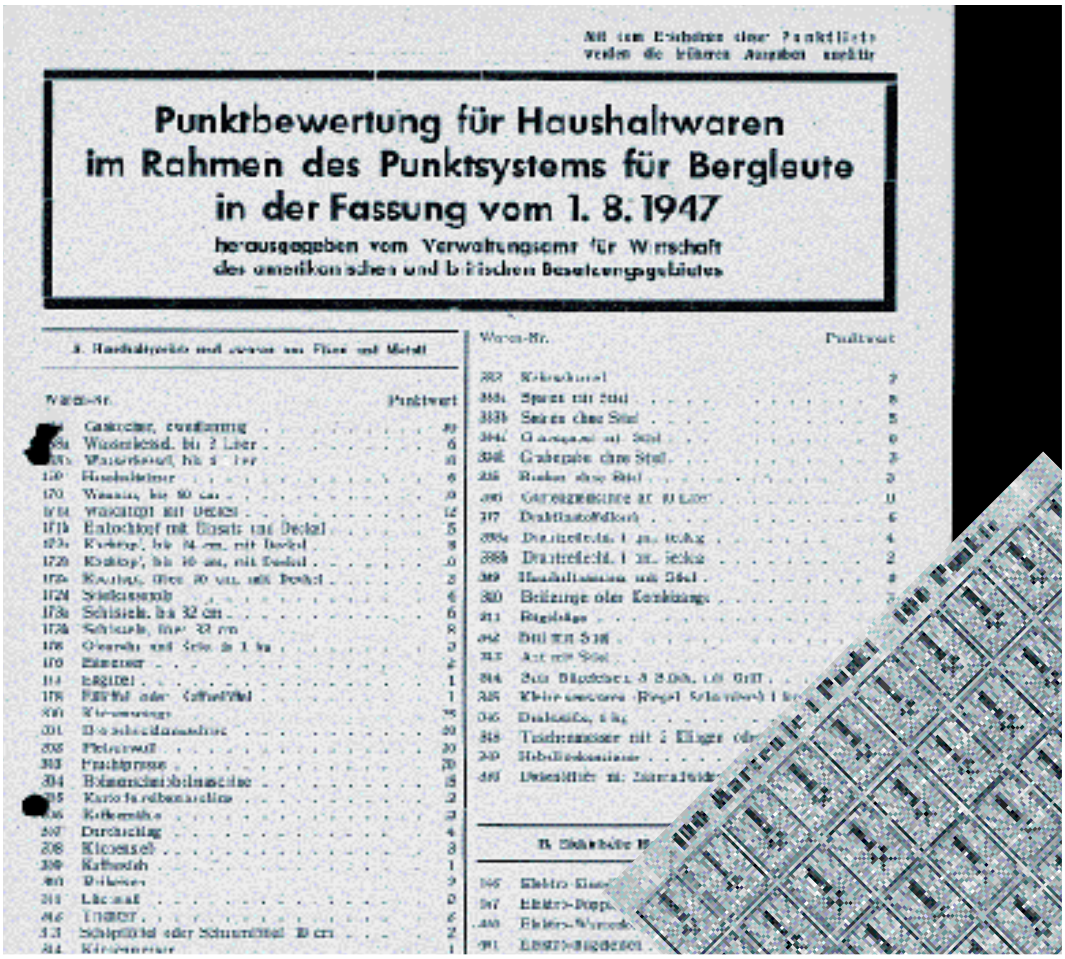
Wer in den ersten Nachkriegsjahren Ware anbieten wollte, der mußte schon selbst zu den Herstellern fahren, um sie abzuholen. Es gab ja noch alte Lieferbeziehungen, die auch von den Fabrikanten aus Solingen, Remscheid und Wuppertal gepflegt wurden. Mehr Aussicht auf besonders begehrte Waren wie Sägen, Zangen oder Hammer hatte man, wenn etwas als Kompensation geboten werden konnte. Da es sich bei der Kompensationsware fast durchweg um Lebensmittel, eventuell auch um Zigaretten oder Spirituosen, handelte, die streng bewirtschaftet waren, war eine Einkaufsfahrt immer mit dem Risiko verbunden, daß diese Waren schon auf der Hinfahrt bei einer der häufigen Kontrollen durch die deutsche Polizei beschlagnahmt wurden. Besonders groß war das Risiko, wenn man eine solche Einkaufsfahrt mit dem Zug unternahm, die Züge zwischen Niedersachsen und dem Ruhrgebiet wurden von der Bevölkerung gern zu „Hamsterfahrten“ genommen. Das war bekannt und führte auf den Bahnhöfen zu Razzien.

Weniger Risiko ging man ein, wenn man einen fahrbaren Untersatz „organisiert“ hatte. Das war in diesen Zeiten ein Lastwagen mit offener Ladefläche, die Planen waren längst zerfetzt. Es war ratsam, den Lkw nicht allein zu lassen und die Ladung nachts zu bewachen. Angetrieben wurde dieser Lastkraftwagen durch Holzgas, das ein Generator erzeugte. Dieser runde Kessel mußte auf jeder Fahrt mehrmals gefüllt werden. Deshalb nahm das Holz einen Teil der Ladefläche ein. Ohne die Plane wurde das Holz bei Regen naß, wenn man es nicht in Säcken aufbewahrte, die gegen den Regen abgedeckt wurden.

Auf einer solchen Fahrt fing es an zu schneien. Da stellte sich dann heraus, daß der Lkw völlig abgefahrene Reifen ohne jedes Profil hatte, und aus war es vorläufig mit der Einkaufsfahrt. Jetzt hieß es ein Quartier suchen. An ein Hotel war nicht zu denken, denn in den zerbombten Städten hatten die Besatzungsmächte alle einigermaßen intakten Hotels beschlagnahmt. Übernachtet wurde also in einem Saal, in dem viele Etagenbetten aufgestellt waren. Das Schnarchkonzert kann man sich vorstellen. Doch es gab auch andere Töne, denn zu essen gab es nur Maisbrot, das zu erheblichen Blähungen führte. Doch war man schon froh, wenn man überhaupt etwas zu essen hatte.

Bergbau-Punkteprogramm 1947

Seit dem 20. Februar 1947 wurde das *Punktesystem für den Bergmann* eingeführt. Der Bergmann erhielt neben der Zahlung des regulären Lohnes bis zu 150 Punkte monatlich. Mit diesen Punkten konnten zusätzlich Lebensmittel, Textilien, Leder- und Haushaltwaren bezogen werden.
Da der Wiederanlauf des Wirtschaftslebens ausschließlich von der Steigerung der Kohleproduktion abhing, diente das Punktesystem dazu, dem Bergmann einen möglichst starken Anreiz zur freiwilligen Produktionssteigerung zu geben. Die Hoffnung auf Produktionssteigerung wurde voll erfüllt. Es gab aber Unruhe und Unzufriedenheit, da derjenige, der Punkte hatte - auch damit wurde schwarz gehandelt - seine Bedarfswünsche erfüllen konnte, der andere fühlte sich in ein Zwei-Klassen-System versetzt, da er leer ausging.
Das beginnende Wirtschaftswunder hatte nicht nur gute Seiten.


Punktbewertung für Haushaltwaren
im Rahmen des Punktsystems für Bergleute
in der Fassung vom 1. 8. 1947
herausgegeben vom Verwaltungsamt für Wirtschaft
des amerikanischen und britischen Besatzungsgebietes

Bergmanns-Punkte und -Bezugskarten: Für 30 Punkte gab es 1947 einen zweiflammigen Gaskocher, für 40 eine Elektrokochplatte, für 3 eine Beiß- oder Kombizange, für 2 ein mundgeblasenes Weinglas, für 350 eine Waschmaschine mit Elektromotor und für 100 eine mit Handbetrieb ... auch Schnaps, Kaffee, Tabakwaren gehörten zu den Sonderrationen für Bergleute.

Nach der Währungsreform 1948 geht es dann sowohl mit der Mitgliederzahl als auch mit der individuellen Betreuung bergauf. Auf der Jahreshauptversammlung 1949 wird dem Vorschlag des Vorstandes und Beirates zugestimmt, den Hauptsitz des Verbandes nach Düsseldorf zu verlegen. Der Bau des *VDE*-Hauses wird nach einjähriger Genehmigungsdauer im Dezember 1949 in Düsseldorf-Stockum begonnen. Schon acht Monate später, am 1. August 1950, kann die Arbeit nach Auflösung der Geschäftsstellen in Goslar und Krefeld im noch heute genutzten Verbandshaus in Düsseldorf aufgenommen werden.

Ein "Baustein" für das neue Verbandhaus wird überreicht...

Noch immer Kontingentierungen

Die ersten Jahre nach dem Kriege verwalten den Mangel. Eisenscheine und Bezugsscheine sind wichtiger als Geld. Es ist im Krieg viel vernichtet worden. Autos sind jetzt eine Seltenheit. Pferde gibt es zwar auf dem Lande, aber ein Pferd ohne Hufeisen und Nägel kann seinen Zweck nicht erfüllen. Der Hufnagel ist in den Jahren 1946 und 1947 ein gefragter Artikel. Wer Hufnägel hat, kann sich beim Bauern oder Landwirt hier und da zusätzlich Lebensmittel beschaffen. Mit fünf Kilo Hufnägeln, 70 mm, zum Kilopreis von RM 1,50 zuzüglich Porto hat man ein gefragtes Tauschobjekt in der Hand. Es dient bei einer Reise über die Zonengrenze in's andere

Ein "Baustein" zur Finanzierung des VDE-Hauses in Düsseldorf .

Deutschland - der damaligen Ostzone - dazu, die unter 1.000 Kalorien liegenden Lebensmittelrationen von Frau und Kind im Tauschverfahren etwas aufzubessern. Auch kann man sich heute kaum noch vorstellen, daß der damalige Geschäftsführer Dr. Roloff sowie Alfred Grossmann bei der ersten notwendig gewordenen Reise in die amerikanische Besatzungszone Dosendeckel und Hufnägel benötigen, um nach Fachgesprächen und einigen Versammlungen südlich von München logieren und über das Wochenende ausspannen zu können. Der 99er weiße Dosendeckel und die Hufnägel bewirkten vornehmlich im Osten, aber auch im Süden, Deutschlands Wunder.
Die im Dritten Reich begonnenen Kontingentierungsmaßnahmen werden weitergeführt. Auch der Preisstopp wird für bestimmte, immer knapper werdende Erzeugnisse eingeführt.

Das VDE-Haus in Düsseldorf -Stockum, anno 1950.

Die Messe-Highlights am Rhein

Internationale Eisenwarenmesse/DIY'TEC, GAFA, SPOGA: Jedes Jahr aufs Neue sind diese drei Kölner Fachmessen für Anbieter und Fachbesucher aus aller Welt die Highlights im internationalen Messegeschehen.

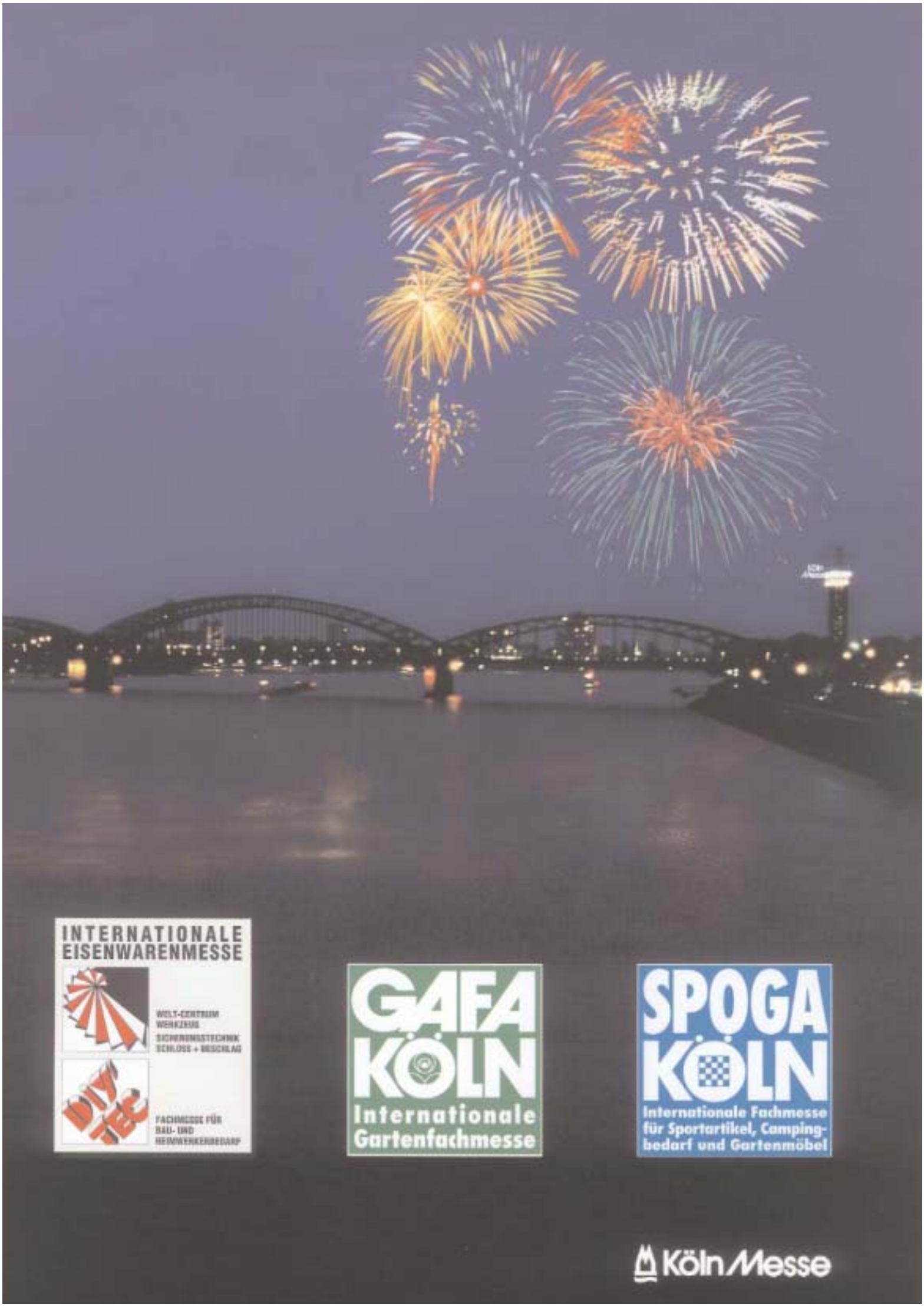
In den vergangenen 30 Jahren hat sich die Hardware-Branche rasant entwickelt. Und mit ihr die Internationale Eisenwarenmesse/DIY'TEC, die längst zu einem Messeklassiker geworden ist. Sie bildet die einzigartige Plattform, alles zu zeigen und alles zu sehen, was der Weltmarkt zu bieten hat.

Die GAFA beweist immer wieder, daß Qualität und Quantität sich nicht ausschließen müssen. Sie bietet in Breite und Tiefe ein weltweit einmaliges Angebot. Übersichtlich strukturiert und attraktiv präsentiert.

SPOGA bedeutet Kompetenz und Vielfalt. Als Orderplatz, Einkaufzentrale und Absatzmarkt für den internationalen Freizeitmarkt ist sie der Treffpunkt der Fachwelt.

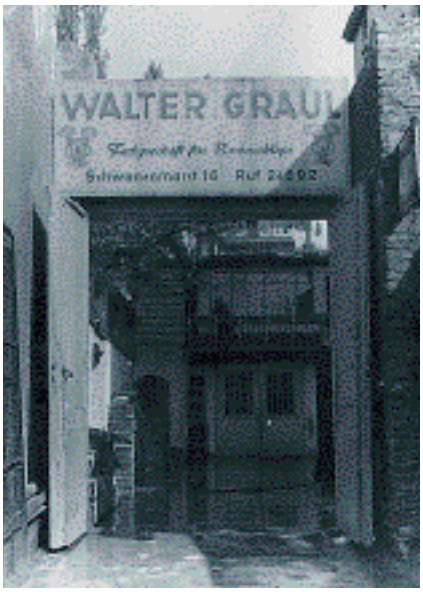
Blicken wir gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft!

KölnMesse,
Messeplatz 1, 50679 Köln,
Telefon: 0221/821-0 Telefax: 0221/821-25 74,
Internet: www.koelnmesse.de


INTERNATIONALE EISENWARENMESSE
WELT-CENTRUM WERKZEUG
SICHERHEITSTECHNIK SCHLOSS + BESCHLAG
DIY TEC
FACHMESSE FÜR BAU- UND HEIMWERKERBEDARF
GAFA KÖLN
Internationale Gartenfachmesse
SPOGA KÖLN
Internationale Fachmesse für Sportartikel, Campingbedarf und Gartenmöbel
Köln Messe

Viele ausgebombte und vertriebene Eisenwarenhändler müssen nach dem Kriege mit Leiterwagen und Marktständen neu anfangen.

Ein *Reichskommissar für die Preisbindung* hatte in allen Branchen seine Finger im Spiel. Leider müssen nach dem Kriege analog zu diesen NS-Maßnahmen teilweise die alten, aber auch neue Wirtschaftsvorschriften für Ordnung sorgen.
Am 18. Juni 1948 fällt der Preisstopp, so daß es in Zeitungsberichten heißt: *„Landmaschinen und landwirtschaftliche Geräte frei, sanitäre Keramik frei, Holzerzeugnisse frei, Pinsel, Bürsten und Besen frei, Lagerware und neue Einkaufspreise!"*
Mit dem Kopfbetrag von 40 Deutschen Mark nach der Währungsreform erstreckt sich das Interesse des Verbrauchers schon in den ersten Tagen sehr stark auf Hausrat, Glas- und Porzellanwaren. Fast durchweg liegen die Einzelverkäufe unter zehn Mark. Interesse besteht besonders bei Heimatvertriebenen und Flüchtlingen für Herde und Öfen.



Bescheidener Neuanfang, nachdem man in Schlesien alles verloren hatte.

Die Marktwirtschaft beginnt ihren Siegeslauf, die sogenannte „Bückware" verschwindet, der Verbraucher hat wieder Freude am Einkauf.

Ofen und Herd - notwendig für jeden Haushalt

Unter den Trümmern der Städte und Gemeinden waren auch die Heiz- und Kochgeräte verschüttet und vernichtet. Mit dem *Bergbau-Punktprogramm 1947* kam naturgemäß der Zwang nicht nur für die Bergleute, sondern für alle Bürger, Öfen und Herde nach Planung und Kontingent so schnell wie möglich zu produzieren.
Die alte Kartellregelung für Öfen und Herde, die schon seit den 20-er Jahren bestanden hat, war die Grundlage für eine neue *Marktordnung*. Man kannte noch die *Vedeo - Vereinigung Deutscher Eisenofenfabrikanten e. V.*, Kassel, und den *Deutschen Herdverband e.V.*, Hagen, die beide einmal mit dem *VDE* ein gut funktionierendes Kartell besaßen.
Die drei Militärregierungen Deutschlands verboten ab 1945 aber jede Preisabsprache, jedoch sollten Produktion und Absatz ohne besondere Regelung funktionieren. Es kam aber allmählich zwischen den Verbänden der Industrie, des Groß- und Einzelhandels (*VDE*) zu Vereinbarungen, die mit Genehmigung der Wirtschaftsbehörden der sogenannten Bi-Zone und der späteren Tri-Zone zu einer echten Marktordnung führten. Zwar gab es harte Kämpfe um die Rabatte und sonstigen Konditionen für den Fachhandel, doch letztlich lief alles auf Jahre gut und vorteilhaft für den Verbraucher!
Warum? Durch land- und volkswirtschaftlich unterschiedliche Entwicklungen in den einzelnen deutschen Ländern gehörten die Öfen und Herde, ebenso der Waschkessel im Waschhaus, im Westen z.B. dem jeweiligen Mieter, in Mittel- und Ostdeutschland, zumTeil auch im Norden, war es jedoch Sache des Hauseigentümers, die Wohnungen mit Heiz- und Kochgeräten auszustatten. Die Einkaufskonditionen waren dadurch geteilt: mal privater und mal gewerblicher Abnehmer für den gleichen Artikel und den gleichen Verwender.
Nach Einführung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, 1957) hörte auch diese Marktordnung auf.

Bewirtschaftungs- und Preisregulierungsbroschüren

Bewirtschaftungs- und Preisregulierungsbroschüren helfen dem Eisenwaren- und Hausrathandel in der ersten Nachkriegszeit durch das Gestrüpp der Verordnungen und Beschaffungsmiseren. Die in Mitgliederkreisen seit 1912 eingeführten *VDE*-Preislisten sind besonders nach Beendigung des Zweiten Weltkrieges heiß begehrt. In den überwiegend ausgebomten oder zerstörten Betrieben fehlen die notwendigen Kalkulationsunterlagen. Der *VDE* kann bereits 1946 durch von Goslar aus eingeleitete Maßnahmen, die während der letzten Kriegsmonate von Berlin nach Pößneck, Thüringen ausgelagerten Bestände der Vergleichslisten mit Hilfe verwandschaftlicher Beziehungen von Pößneck nach Blankenburg am Harz in der russischen Besatzungszone verfrachten. Von dort werden sie den Mitgliedern in der britschen Besatzungszone angeboten und nach deren Bestellung auf dem Postwege direkt ausgeliefert, da der Post- und Briefverkehr zwischen der britischen und russischen Besatzungszone am Anfang noch ohne Schikanen möglich war. Im Oktober 1948 können dann neu gedruckte, nach den gültigen Preisen neu errechnete Preislisten angeboten werden. Die Genehmigung zur Herausgabe dieser *VDE*-Preislisten als Richtpreislisten durch die Verwaltung für Wirtschaft in der britischen Besatzungszone in Minden liegt vor. Ein Satz der Preislisten kostet DM 8,—.
Die Freude war groß, die Hilfe und Entlastung für den Betrieb noch größer!

Erste Friedenstaube nach 1945

Die nach Kriegsende bestehende Warenverknappung und Ungewißheit über das Geld ließ die Preise für die knappen Waren verhältnismäßig schnell steigen. In den *Mitteilungen* vom 29. Dezember 1948 - also im ersten Jahr der Währungsreform - veröffentlicht der *VDE* folgende Anzeige aus einer westdeutschen Tageszeitung :

*„**Trotz allem Friedenspreise***
El. Bügeleisen 8,—
El. Waffeleisen 18,—
El. Hörncheneisen 16,—
Alles in bester, friedensm. Ausführung
El. Kochplatten 3,—
und Heizöfen
*Für **jedermann** erschwinglich. „*

Es heißt dann weiter: *„Wenn man bedenkt, daß die Verkaufspreise für die oben angeführten Elektrogeräte im allgemeinen zur Zeit noch wesentlich höher liegen, so bedingt diese Anzeige in ihrer wirtschaftlichen Bedeutung besondere Beachtung. Es ist die erste ‘Friedenstaube’, die darauf hinweist, daß wir hoffentlich bald in die Zeit eines normalen Wettbewerbs zurückkehren werden und alsdann die Leistung der Betriebe für den Umsatz allein ausschlaggebend sein wird, auch wenn - wie im vorliegenden Fall - die Preise auffällig unter dem Durchschnittsniveau liegen mögen“.*

Die Friedenstaube hat entgegen vieler pessimistischer Meinungen den Siegeszug zum Wohle von Verbraucher und Handel angetreten.

Losacker-Briefe und *Eisenwarenzeitung*

Fachzeitschriften gibt es nach Kriegsende nicht. Ab Herbst 1945 gibt Ernst Losacker, Hamburg, seine *Briefe* heraus, die an Firmen des Eisenwarenhandels versandt werden, erste fachliche Orientierung geben und denen öfter auch "Herstellerlisten" über jene Industriefirmen beiliegen, die ihre Arbeit wieder aufgenommen haben. Die Briefe erscheinen bis zum 23. Oktober 1948. Sie bieten in den drei Jahren nach dem Kriege die einzige unabhängige, journalistische Orientierung für den Eisenwaren- und Hausrathandel bis zu dem Tag, da die erste Ausgabe der neuen *Eisenwaren-Zeitung (EZ)* als Verbandsorgan des *VDE* erscheint, deren Chefredakteur, Gesellschafter und Mitherausgeber Ernst Losacker wurde.
Nach langwierigen Verhandlungen mit der britischen Militärregierung und der besonderen Unterstützung durch den späteren Mitherausgeber Dr. Anton Betz aus Düsseldorf, Verleger und Herausgeber der *Rheinischen Post*, gelingt es dem *VDE* die *Eisenwaren-Zeitung* am 23. Oktober 1948 mit der ersten Nummer erscheinen zu lassen. Es ist eine Sisyphusarbeit, nicht nur die

Das Auf und Ab, das Für und Wider der Eisenwaren- und Hausratbranche und des Verbandes wird deutlich an Branchenprotokollen und Berichten, die nachfolgender Chronik als Grundlage dienten. Sie sind ein Spiegelbild der Branche und zeigen, daß es der Verbandsarbeit an Triebkraft, Lebendigkeit, Zielsetzungen und Erreichtem nicht mangelte. Leistung und Erfolg können sich sehen lassen. Es wurde vieles geschafft.

Wir haben Ereignisse in chronologischer Reihenfolge wahllos und beispielhaft herausgegriffen, ohne damit einen Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, zumal vieles in der Verbandsarbeit wirksam und ohne großes Aufheben auch im Stillen abgewickelt wurde.

1946 Heinrich Gahrns, Goslar, 6. Präsident des *VDE*.

VDE-Beirat der britischen Zone diskutiert über Mitgliedschaft von Versendern, Warenhäusern und Konsumgenossenschaften. Ergebnis: 4 : 1 für Aufnahme in den *VDE*, wenn fachliche Voraussetzungen hierfür gegeben sind. Bildung von Fachausschüssen wird in Angriff genommen.

Die Wiedereröffnung der Fachschule wird erstmals nach Kriegsende diskutiert.

1947 In Anbetracht der schwierigen Verkehrs- und Hotelsituation wird beschlossen, die Vorstands- und Beiratssitzungen 1946 und 1947 als Mitgliederversammlungen (Hauptversammlungen) gelten zu lassen.

Regionale Mitgliederversammlungen werden verstärkt.

Karstadt hat Aussicht auf *VDE*-Mitgliedschaft, Kepa und Köster AG werden als Mitglieder abgelehnt.

Gewerkschaftskontakte angestrebt.

Die Einrichtung einer *Dienststelle Selb* zur Betreuung des Glas- und Porzellanhandels wird vollzogen...

... für den Handel mit Elektrogeräten wird gleicher Schritt angepeilt.

Ein *Hilfsfond für die Preisbildung* aus freiwilligen Spenden, der preispolitische Arbeiten des *VDE* stützen soll, brachte *„bereits nach 14 Tagen über 25.000 Reichsmark“*.

Während der Mittagspause einer Vorstands- und Beiratssitzung am 1.8.1947 in Krefeld wird an den fünfzigsten Geburtstag des *VDE* gedacht: *„Mit Rücksicht auf den Ernst der Zeit und die Schwierigkeiten der Durchführung größerer Veranstaltungen soll von besonderen Feierlichkeiten Abstand genommen werden.“*

1948 Erste Nachkriegs-Jahreshaupt-Versammlung am 15. Juni in Goslar.

Warenhaus-Diskussion geht weiter. Verbandsaufnahme von Kaufhalle, Kepa, Kaufhof, Köster AG wird erst abgelehnt, später für zwei von ihnen gemildert, *„wenn bezirklich festgestellt worden ist, daß die fachlichen Voraussetzungen hierfür vorliegen.“*

Fachabteilung Elektro und Beleuchtung des *VDE* wird etabliert.

Die *EZ* startet mit einer Anfangsauflage von 4.500 Abonnenten.

Neuausgabe der *VDE*-Preislisten - von der Verwaltung für Wirtschaft als Richtpreislisten genehmigt. Erstes Nachkriegs-*VDE*-Mitgliederverzeichnis für die britische Zone und Hessen.

1949

Die *VDE* mbH nimmt als Service- und Wirtschaftsgesellschaft ihre Tätigkeit auf.

Der „Sonnabend-Frühladenschluß“ kommt in die Diskussion.

VDE-Leistungsplakette für Mitglieder erstmals verliehen.

VDE-Organisation „Süddeutschland“ (Bayern und Baden-Württemberg sind selbständige Verbände) bleibt noch für Jahre Streitthema. Hauptgrund: *„Beitragleistung an die Mutter“*, Einordnung des *VDE* innerhalb der süddeutschen Einzelhandelsverbände.

VDE-Mitgliederverzeichnis mit amerikanischer, aber noch ohne französische Zone.

VDE-Fachausschuß *'Baubeschläge'* ins Leben gerufen.

1950

„Arbeitsausschuß Industrie - Großhandel - VDE“ zur Behandlung von Grundsatzfragen etabliert.

44 neue *VDE*-Preislisten - von Hufnägeln über Gußwaren bis zu Spaten.

Kundenzeitung wird ins Auge gefaßt.

Wahl eines Flüchtlingsvertreters in den *VDE*-Vorstand.

Über 40.000 DM brachte eine Sammlung für die Fachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels, Wuppertal, die kurz vor der Wiedereröffnung steht.

Beschluß über die Gründung eines Vereins der Freunde und Förderer der Fachschule.

VDE beschließt Beitragserhöhung ab 1951 in Höhe von 10 % zugunsten der Fachschule.

In Hamburg schließen sich junge *VDE*-Kaufleute - im losen Verbund - zum Gedankenaustausch zusammen.

Preise und Rabatte für Herde und Öfen, Funktionsrabatte, Rabatteinstufungen entwickeln sich zu Dauerbrennern der Verbandsarbeit.

Endlich: Mitgliederverzeichnis für Gesamtbundesgebiet.

VDE-Bildkalender für *„Haus und Garten“* erstmals aufgelegt.

1951

Fachschule nimmt mit 40 Studierenden den Schulbetrieb auf.

Höhe der IHK-Beiträge in der Kritik; *VDE* soll aktiv werden.

Mitgliederwerbung wird durch Außendienstmitarbeiter forciert. Er soll zusätzlich für die *Vertriebs-GmbH* tätig werden.

Bewirtschaftung, staatlicher Einfluß, marktkonforme Lenkung bleiben Thema. Beispiel: NE-Metalle: *„Die Verbotsliste ist umfangreicher als während der Kriegsjahre“*, wird konstatiert.

1952

Proklamationsentwurf des *VDE* zur Mittelstandspolitik.

Landesgruppe Bayern schließt sich dem *VDE* an.

Anschluß Baden-Württemberg: Weiterhin *organisatorische Unklarheiten*.

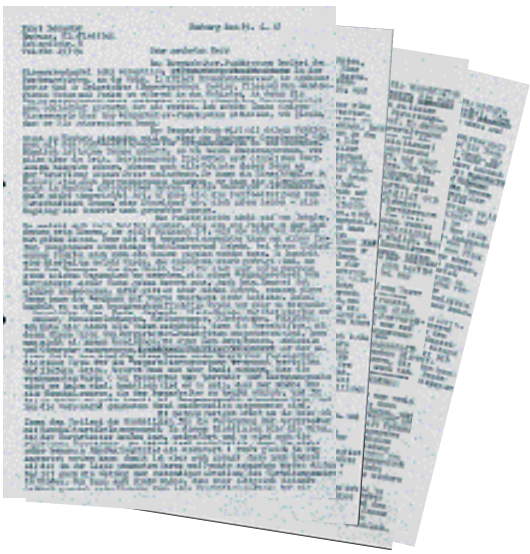
Die goldene Ehrennadel des *VDE* - Kreispfeilzeichen - wird erstmals als Auszeichnung für Verdienste um den Fachhandel verliehen.

VDE bemängelt zunehmende Qualitätsverschlechterung bei Produkten, besonders bei *„verzinkten und lackierten Waren“*.

Barrieren der britischen Militärverwaltung zu überwinden, sondern auch die Mittel für die Nr. 1 an Anzeigen zur Deckung der Kosten für Papier und Druck zu beschaffen. Gesellschafter der *Eisenwaren-Zeitung* werden zu gleichen Teilen Dr. Anton Betz, Heinrich Gahrns, Ernst Losacker und Dr. Rudolf Roloff.

Die schon 1946 anvisierte Zusammenarbeit mit dem Journalisten Ernst Losacker, *"die auch der Verbandsbeirat begrüßen würde"*, kommt nur langsam voran, *"weil es nicht leicht sein dürfte, Herrn Losacker in jedem Fall auf die wirtschaftspolitische Linie des VDE zu binden"*. Dennoch: Als die *Eisenwaren-Zeitung* Gestalt annimmt, wird Ernst Losacker erster Hauptschriftleiter. Er setzt die Unabhängigkeit vom Verband durch: *"Sie (die Zeitschrift) soll vielmehr ein echtes Spiegelbild (...) und ein Ratgeber für die Gesamtheit des Eisenwarenfachhandels schlechthin sein. Diese Entschließungen bedeuten, daß Vorstand und Beirat des VDE auf die Selbständigkeit einer eigenen Fachzeitung Wert legen."*

1959, rund 13 Jahre später, sagt die gesamte Redaktion bis zur letzten Schreibkraft inklusiv des *EZ*-Archives (das geistiges Eigentum der Redaktion ist) wegen Beschneidung eben dieser redaktionellen Selbständigkeit im Streit mit dem Verband "ade". Zum Zeitpunkt des "Auseinanderdriftens" hatte die *EZ* die höchste Auflage in ihrer Geschichte.



Ernst Losacker

Ernst Losacker wurde 1901 in Remscheid geboren. Der Eisenwarenbranche ist er zeitlebens verbunden gewesen. Er hat von der Pike auf gelernt. Als 14jähriger kam er zu einem Exporteur in die Lehre, arbeitete später bei der Werkzeugfabrik Richard Wegehoff, Remscheid, ging dann als Verkäufer zur Eisen- und Eisenwarenhandlung C. Wölfling in Pirmasens und studierte von 1924 - 1926 an der Universität Leipzig. Sein Studium finanzierte er sich durch Semesterferienjobs in der Branche. Als Reisender lernte er die Thüringer Eisenwarenindustrie kennen, war in einem Leipziger Großbetrieb als Korrespondent tätig und von 1927 - 1931 freier Schriftsteller und Theaterkritiker in Meiningen. Danach trat Losacker in die Redaktion des Eberswalder Offertenblattes, Vorgänger der H&E, Zeitschrift für Hausrat, Eisenwaren und Elektrogeräte, ein, die er bis zum Kriegsende als Hauptschriftleiter führte.

Nach dem Kriege galt seine Arbeit wieder dem Fachhandel. Seine *Informationsbriefe* waren eine willkommene fachliche Orientierung für den Fachhändler. 1948 - 1962 war er der Chefredakteur der *Eisenwaren-Zeitung*.

Auch als Fachbuchautor erwarb sich Ernst Losacker einen guten Namen. 1950 erschien im Eigenverlag die erste Auflage des *Eisenwarenbuches*, das als Bezugsquellennachweis unserer Branche zu einem noch heute genutzten Standardwerk geworden ist. Außerdem verfaßte er zahlreiche Fach- und Lehrbücher

Am 10. Februar 1973 verstarb Ernst Losacker in Hamburg. Der Eisenwarenhandel war für ihn nicht nur ein Berufsstand, sondern auch eine Aufgabe, die ihn völlig erfüllte. Er war - bevor er Journalist wurde - selbst im Eisenwarenhandel aktiv, so daß er vor allem mit der Autorität eines Fachmannes schrieb. .

Der Messebetrieb beginnt wieder

Die ersten Jahre nach dem Kriege sind aber auch Jahre des Aufbruchs. Die Hannover-Messe ist ein Beispiel: Am 16. August 1947 wird die *Deutsche Messe- und Ausstellungs-AG* in das Handelsregister eingetragen. Als Grundkapital werden ihr 1,2 Millionen Reichsmark in die Wiege gelegt. Nur zwei Tage später beginnt die *Export-Messe 1947 Hannover*. Nach Jahren allgemeiner Entbehrungen und stärkstem Konsumgütermangel präsentiert die Exportmesse erstmals wieder Qualitätserzeugnisse. Ordern können jedoch nur Profis, und dies auch nur für ausländische Rechnung. Text einer zeitgenössischen Karikatur: *„Ja, liebe Frau, auf dem schwarzen Markt sieht man nichts und kriegt alles, und auf der Messe sieht man alles und kriegt nichts...“*

Die Bilanz der Exportmesse: 736 000 Besucher, 1 394 Exportverträge über insgesamt 31,6 Millionen US-Dollar. Besucher aus insgesamt 53 Nationen sind gekommen. Angezeigt worden ist das Geburtsereignis im Frühjahr 1947 von britischen Besatzungsbehörden - im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer.

Ein Zeitzeichen besonderer Art ist auch ein Schreiben, das der erste Messedirektor an das Wirtschafts- und Ernährungsamt schickt: *„Am 11. Mai findet in Hannover-Laatzen eine Tagung statt, an der Vertreter der Wirtschaftsministerien aller west- und süddeutschen Länder beteiligt sind und die der Durchführung der von der Militärregierung veranlaßten Exportmesse 1947 dient. Für das dabei vorgesehene Essen bitten wir um Zuweisung der nachstehend genannten Nahrungsmittel: 8 kg Erbsen, 7 kg Kartoffeln, 50 Würstchen zu je 100 g, 0,5 kg Speck zum Ausbraten, 3 kg fettes Schweinefleisch, 3 kg Rinderknochen, 1 kg Gries, 15 l Milch, 10 kg Rhabarber, 2 kg Zucker.“*

Im selben Jahr öffnet auch die Kölner Herbstmesse mit Heim- und Wohnbedarf wieder ihre Pforten, die vom 25. bis 28. April 1948 erstmals als *Eisenwarenmesse* firmiert und ein gutes Jahr später von der Geschäftsleitung des *VDE* und dem Messeamt der Stadt Köln zur offiziellen Messe des *VDE* erklärt wird. Die Vorkriegsmessestadt Leipzig kann aufgrund der politischen Gegebenheiten die Funktion als Messestadt des *VDE* nicht mehr wahrnehmen. Der Verband will aber mit der Konzentration seiner Kräfte im Westen auf die Kölner Messe eine noch weitergehende Zersplitterung des Messewesens verhindern.

Frankfurt folgt im Herbst 1948 mit seiner ersten Konsumgütermesse nach dem Kriege.

Exportbarometer mit Fischbrötchen und Retortenwein: Die erste Exportmesse in Hannover im Jahre 1947, Besucher aus 53 Nationen, viele kamen schon mit dem Automobil, der Hermeskopf war von Anfang an dabei, und das Publikum strömte in Massen.

Gute Ideen verbinden...

Brauckmann gratuliert dem Zentralverband Hartwarenhandel e.V. zu 100 Jahren erfolgreichen Engagements. Wir freuen uns über die vertrauensvolle Zusammenarbeit!

...und gute Ideen setzen sich durch!

Ob Präsentation, Verpackung, Sortiment oder Dienstleistung – unsere Ideen haben die Standards der Branche geprägt. Dieser Erfolg ist unser Antrieb für neue Ideen!

- Innovative Sortimente und Produkte
- Praktische, umweltverträgliche Verpackungen und Loseverkauf
- Kundenfreundliche, übersichtliche Präsentation
- Umfassender Service aus einer Hand

Neu! **KESS® von A bis Z** – das komplette Sortiment zur Idee:
- Sicherheit für Kinder rundum
- alles zum Schutz von Wand und Boden

Brauckmann
Verbindungstechnik

Postfach 1340 · 58463 Lüdenscheid
Tel. 0 23 51/102-0 · Fax 0 23 51/10 21 10
brauckmann@t-online.de

Kölner Frühjahrsmesse 1948:
Der Wiederaufbau der Rheinhallenfront des Messegeländes war noch nicht abgeschlossen.

Ein Jahr später kann man im Messebericht einer Fachzeitschrift zur Kölner Frühjahrsmesse 1949 lesen:
„Kleine Herdfabriken liefern bereits wieder den Herd mit blanken Beschlägen, den sogenannten rheinischen Luxusherd. Die großen Herdfabriken sind beunruhigt, aber auch unter ihnen gibt es bereits eine Fabrik - vielleicht sind es auch schon mehrere - die Herde mit verchromten Beschlägen liefert.“ Die Überschrift dazu lautet: *„Ein aktuelles Thema zur Kölner Messe.“*

Bundeswirtschaftsminister Prof. Ludwig Erhard (Bild Mitte) beim Rundgang durch die Kölner Herbstmesse 1958. Links FDE-Präsident Karl Wirth, rechts der Kölner Oberbürgermeister Burauen.

Probleme und Sternstunden

Der noch junge *VDE* meistert in der Nachkriegszeit eine Reihe von Problemen, erlebt aber auch Sternstunden: Zu einer der ersten *VDE*-Tagungen in Goslar im Juni 1949 kann Professor Ludwig Erhard als Referent gewonnen werden, damals noch Direktor der Verwaltung für Wirtschaft und späterer Bundeswirtschaftsminister. Er spricht zu den Aufgaben des Fachhandels im Rahmen der Wirtschaftspolitik.
Goslar ist für viele Jahre Kongreßstadt des Eisenwarenhandels. Mit Themen, die dem Fachhandel unter die Haut gehen und an zeitgemässer Aktualität nichts zu wünschen übrig lassen,

Heizte mit kritischen Kommentaren und Fragen die Goslar-Diskussionen der Nachkriegszeit an: „Debatten-Müller“ - Jürgen Müller aus Cuxhaven.

wie die allabendlichen *Goslar-Tagungs-Diskussionen* zeigen, die bis spät in die Nacht im Beisein der Referenten im Bierkeller bei *‘Leichenfinger* (Harzer Käsestangen) *mit Gänseschmalz und (Schwarz)Brot‘* sowie mehr oder minder harten Getränken, aber immer unter sachkundiger Leitung, hart, intensiv, dennoch vielfach humorvoll und vor allem fair geführt werden. Und zum letzten Tag der viertägigen Veranstaltungen gehört der Abschlußball mit künstlerischen Einlagen.
An den Themen der Tagungen läßt sich erkennen, wo den Fachhandel der Schuh in den fünfziger und sechziger Jahren drückt. Fachliche Themen sind ebenso mit von der Partie wie knallharte Wirtschaftspolitik, Rundtischgespräche oder Fachhandelsprobleme wie Branchen-Vermischung, neue Vertriebsformen, Konzentration und Expansion, um nur wenige Schlagworte beispielhaft herauszugreifen.

Werkzeuge für höchste Ansprüche

Innovativ

„Innovationen sind Entwicklungen, die den Fortschritt fördern." Dieses Denken hat bei Festo Tradition. In den vergangenen 70 Jahren hat Festo zahlreiche Meilensteine im Elektrowerkzeugmarkt gesetzt, wie:

- 1929: erste transportable Kettensäge
- 1951: erster Rutscher weltweit
- 1994: Der neue Akku-Bohrschrauber ist der kürzeste seiner Klasse
- 1996: erste Profi-Anwendungsdatenbank auf CD-ROM.

Nutzenorientiert

Alle Werkzeuge und das System-Zubehör sind in ihrer Leistung und Ausstattung perfekt aufeinander abgestimmt und auf die Bedürfnisse der Anwender zugeschnitten:

- durch vielfältige Einsatzmöglichkeiten mit dem Systemzubehör und umfangreichem Schleifmittelprogramm
- durch die robuste Bauart maximale Zuverlässigkeit und hohe Lebensdauer.

Verantwortungsvoll

Nicht nur die perfekten Ergebnisse, sondern auch die Sicherheit am Arbeitsplatz und die Schonung der Umwelt sind uns wichtig, z.B.:

- durch patentierte Sicherheits-Schnell-Bremse bei allen Handkreissägen
- durch integrierte Staubabsaugung bei allen Geräten
- durch geringen Verschleiß und Langlebigkeit der Geräte.

FESTO

Festo Tooltechnic GmbH & Co.
Postfach 10 09 61
73709 Esslingen
Tel. 0711/31 07-1
Fax 0711/31 07-608

Geheizt wurde mit Sägespänen

Als um 1947 der Kohlenklau umging, mußte man schon findig sein, wenn man nicht frieren wollte. Eisenwarenhändler gehören zu den findigen Leuten. So wurde der kleine Laden, der gleich nach dem Kriege als Ersatz für den durch Bomben zerstörten bezogen wurde, bald mit Sägespänen geheizt. Dafür war ein besonderer Ofen erforderlich, den der Lehrling vor Arbeitsbeginn beschicken mußte. Dieser Ofen sah wie ein großes Blechfaß aus, dessen oberen Boden man als Deckel abnehmen konnte. Unten war in sicherem Abstand zum Fußboden ein zweites Blech mit einem Luftloch, in das ein runder Holzstab gesteckt wurde, dessen Durchmesser sich nach oben zu vergrößerte. Um diesen Stab herum mußten die Sägespäne so fest gestampft werden, daß nach dem Herausziehen des Stabes ein Kamin blieb. Die Sägespäne wurden unten mit Papier angesteckt. Bald glühten sie auf ganzer Länge des Kamins, und der Ofen strahlte wohlige Wärme ab. Wehe aber, wenn die Sägespäne nicht fest genug gestampft worden waren, dann fiel der Kamin in sich zusammen, es bildete sich ein explosives Gas-Luft-Gemisch, und der Deckel flog mit einem lauten Knall durch die Gegend. Mit dem Deckel ging ein Ascheregen nieder. Wer an diesem Tag den Ofen zu lässig gestopft hatte, durfte dann zur Strafe Staub wischen. Das war unbeliebt, also gab es auch nur wenige Explosionen.

Gehälter im Eisenwaren- und Hausrathandel 1949

"Es wird unsere Mitgliedsfirmen interessieren", so heißt es in dem Rundschreiben 12/49, *"welche Gehälter in den einzelnen Ländern des Bundesgebietes an Angestellte bezahlt werden. Wir bringen deshalb zu Vergleichszwecken nachstehend die neue Gehaltstabelle für die Angestellten des Eisenwaren- und Hausrathandels im Bereich unserer Landesgruppe Baden-Württemberg:*

Beschäftigungsgruppe:		**A**	**B**	**C**	**D**
bis 18 Jahre	DM	108	-	-	-
mit 18 Jahren	DM	121	128	-	-
mit 20 Jahren	DM	128	140	-	-
mit 21 Jahren	DM	133	151	205	-
mit 22 Jahren	DM	145	163	218	-
mit 23 Jahren	DM	158	175	224	-
mit 24 Jahren	DM	163	188	236	-
mit 25 Jahren	DM	170	194	249	-
mit 26 Jahren	DM	175	205	260	323
mit 27 Jahren	DM	188	215	274	346
mit 28 Jahren	DM	203	235	294	363
mit 29 Jahren	DM	-	-	310	382
mit 30 Jahren	DM	-	-	321	406"

Kunststoffe treten ihren Siegeszug an. Rostfreier Stahl verändert viele Sortimente. Der Ölofen beginnt zu marschieren. Neue Ideen im Ladenbau mit offener Warendarstellung anstatt von Schüben und Kästen haben das Gesicht der Fachgeschäfte von Grund auf und revolutionierend verändert. Auch das ist Gegenstand von Fachhandelstagungen.

Der Eisenwaren- und Hausrathandel ist in jener Zeit immer mehr und immer stärker - vielfach existentiell bedroht - dem Spannungsfeld außenstehender Kräfte ausgesetzt. Er muß sich ihnen stellen. Bedienungsverkauf, Freiwahl, Selbstbedienung spalten die Geister. Konzentration und Expansion, Verbraucherpolitik, Mittelstandsprobleme führen zu harten Auseinandersetzungen. All das gehört zu den Diskussionen und Debatten der Goslar-Arbeitstagungen. An vielen Referenten, die keineswegs immer die fachhandelsfreundlichsten sind, erhitzen sich die Gemüter ebenso wie an den kontrovers und bewußt engagiert gewählten Themen. Goslar wird in den ersten zwei Jahrzehnten der Nachkriegszeit zum Spiegelbild der Branche und ihrer Entwicklung.

Goslar stellte für Jahrzehnte den fachlichen Höhepunkt der Branche dar. Hier eine Aufnahme von einer der ersten Goslar-Tagungen nach dem Kriege. Die Tagung zählte dazumal 320 Teilnehmer, die „aus allen Ländern der Bizone nach Goslar gekommen waren". Und: Man stellte sich brav fürs Pressefoto in und vor den Aufgang des Hotels „Der Achtermann".

Blick in den Marmorsaal des Hotels „Der Achtermann" während einer FDE-Tagung.

Arbeitstagungen und andere Aktivitäten

Es gibt nicht nur Goslar! Jahreshauptversammlungen ergänzen die Arbeitstagungen. Sie dienen nicht ausschließlich der Abwicklung von Regularien, sie sind vor allem Marksteine im Leben und in der Entwicklung des Branchenverbandes, der sich im Jahre 1954 auf der Jahreshauptversammlung in Düsseldorf in *'FDE - Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels'* umbenennt, um eine Verwechslung mit dem *'Verband Deutscher Elektrotechniker - VDE'* auszuschließen.

Goslar (1949), Hamburg (1952), Freudenstadt (1955), Bad Kissingen (1956), Bad Oeynhausen (1957), Grömitz (1959) und Trier (1961) sind einige Meilensteine im Reigen der immer mehrtägig durchgeführten Hauptversammlungen, die ebenso wie die Arbeitstagungen in Goslar heiße Themen anpacken, dem fachlichen Gedankenaustausch dienen, aber auch neue Orientierungen geben, die Richtung der Verbandspolitik durch Vorstandswahlen mitbestimmen, zeitnahe Fragen analysieren und den Behauptungswillen des Fachhandels unterstreichen. Einige aktuelle Diskussionsstoffe: Preispolitik, Eingliederung und

WMF

Eine gute Idee

WMF Besteckmodell MATERIA – Cromargan®: Edelstahl Rostfrei 18/10, spülmaschinenfest.
Auch mit schwarzen Griffen. Mehr Infos bei WMF AG, D-73309 Geislingen/Steige, Tel. 0 73 31/25-1. http://www.wmf.de

1952

Ausdehnung des Handwerkshandels, Hauswerbung als neue Vertriebsmethode sowie der Geräteverkauf durch Energie-Versorgungsunternehmen werden weitere Kampfelder, mit denen sich der *VDE* auseinanderzusetzen hat.

Stahlwarenhändler wollen aus dem *VDE* ausscheren und eigenen Verband gründen.

Separationsbestrebungen auch bei Glas und Porzellan.

Warenhaus-Mitgliedschaften bleiben in der Diskussion.

Die Gründung des *Vereins der Freunde und Förderer der Fachschule* wird vollzogen und notariell beglaubigt.

Sonder- und Kurzlehrgänge an der Fachschule „zwischen den Semestern“ werden angeregt und später etabliert.

„Mit den Warenhäusern Frieden zu schließen“ und für sie eine gerechtere Beitragshöhe zu finden, lautet ein Beirats-Beschluß.

Großhandel und Funktionsrabatt bleiben Gesprächsstoff, Saison- und Inventurausverkäufe kommen dazu, Teilzahlungsfinanzierung durch den *VDE* wird ein zusätzliches Thema, Organisationsfrage Baden-Württemberg bleibt Thema.

1953

Markenartikel und Preisbindung, Schraubenmarkt, Direktverkauf, aber auch Gemeinschaftswerbung, Einstellung der „Paketaktion Ostzone“ sind Brennpunkte der *VDE*-Arbeit.

VDE telegrafiert von der Hauptversammlung in Bad Wiessee Resolution zum Werks- und Behördenhandel an den Bundestag.

Der saarländische *VDE* tritt formell der internationalen Vereinigung bei, um sich einer *„immer stärker werdenden Abhängigkeit vom Verband der französischen Eisenwarenhändler“* zu entziehen.

1954

Namensänderung wird akut. Ein Preisausschreiben bringt rund 15 Namensvorschläge. Den dritten Preis erhielt der Vorschlag *FDE* - die spätere Verbandsbezeichnung.

VDE gründet einen Arbeitskreis für Betriebswirtschaft und Rationalisierung.

Ab 1. April führt die Fachschule zweisemestrige Lehrgänge durch, da die Schule sonst nicht mehr staatlich anerkannt werden kann.

Schüler der Fachschule gründen die *Gemeinschaft ehemaliger Fachschüler*.

Teilzahlungsgesetz, Änderung der Gewerbeordnung, Ladenschlußgesetz, Kühlschrankpreisbindung, Elektrogerätemarkt, Zunahme der Werkvertriebs-Kolonnen, Handelsspanne und Leistungsrabatt sind andauernde und zusätzliche Herausforderungen an den *VDE*, denen er mit Engagement auf vielen Ebenen begegnet.

Der norddeutsche und der süddeutsche Eisenwaren-Großhandel trennen sich. Spaltung des Großhandels - Betonte Einigkeit im *VDE*: *„Vereinte Kraft - Erfolg nur schafft“* oder *„Vorwärts durch Einigkeit“ (VDE)*.

Satzungsänderung bringt eine Neuregelung in der Zusammensetzung des Beirats: Er besteht künftig aus den Mitgliedern des Vorstandes, den Landesgruppenvorsitzenden, den Fachabteilungs-Vorsitzenden und dem Finanzausschuß.

Der Flüchtlingsvertreter legt aus Altersgründen sein Amt nieder, verbandsmäßige Betreung der Heimatvertiebenen und Flüchtlinge erfolgt künftig durch die Hauptgeschäftsstelle.

1954 Kühlschrankpreisbindung fliegt auf; Ofenpreisbindung bekommt Galgenfrist.

VDE-Präsident Heinrich Gahrns, Goslar, tritt während der Hauptversammlung zurück - Vizepräsident Eduard Koch, Hamburg, nimmt bis zu einer Neuwahl seine Stellvertretung wahr - Gahrns wird Ehrenpräsident.

Die *Eisenwaren-Zeitung* erreicht über 7.000 Abonnenten, bei 10.000 Druckauflage.

Der Jahresabschluß 1954 weist den Verband erstmalig nach dem Krieg als schuldenfrei aus.

VDE nennt sich in *FDE* um.

1955 Preisbindung für Herde wird abgelehnt.

FDE tritt der *„Arbeitsgemeinschaft Rüstungshandel“* bei, um die Einschaltung des *„Fachhandels bei der Belieferung der künftigen Truppenteile sicherzustellen“*.

Neue Beitragsstaffel stößt auf wenig Gegenliebe. Man solle vielmehr dafür sorgen, *„daß die Mitgliederzahl des FDE steige“*.

Die Frage handwerklicher Nebenbetriebe im Fachhandel für den Anschluß bestimmter Elektro- und Sanitärgeräte wird immer brennender, *„weil der Handwerkshandel boomt“*.

Der Ruf nach einem speziellen *Hausratinstallateur* gewinnt an Aktualität.

Ein Krisenkartell für Emaillewaren liegt in der Luft.

Der *FDE* fordert von der Emaille-Industrie für den Fachhandel eine *„Gleichstellung in der Rabattierung mit Warenhäusern und Gleichschaltung mit Großhandelsrabatten"*.

Ehrenpräsident Heinrich Gahrns, Goslar, stirbt im Oktober.

1956 Karl Wirth, Hamburg, 7. Präsident des *FDE*.

Dr. Rudolf Roloff stirbt am 18. Januar.

Steigende Direktverkäufe des Großhandels führen zur Forderung, daß der Funktionsrabatt dort fallen muß, wo er zu Preisunterbietungen benutzt wird.

FDE verlangt: Beziehungshandel in das Gesetz gegen den Betriebs- und Belegschaftshandel einbeziehen.

Sichtladen, Teilselbstbedienung, Selbstbedienung sind tragende Themen, die für eine Menge Zündstoff innerhalb des Verbandes und der Branche sorgen.

Katalogablage für den Eisenwarenhandel kommt in die Diskussion.

Baubeschlag-Katalog des *FDE* erscheint.

Technische und handwerkliche Schulung soll forciert werden. Endziel: *Technischer Kaufmann.*

Satzungsänderung: Es gibt in Zukunft weder ein geschäftsführendes Vorstandsmitglied noch einen Hauptgeschäftsführer. Arbeitsteilung ist angesagt.

Interessengemeinschaft *Herd- und Ofenfachhändler* etabliert sich: Gegen Direktverkäufe, Beziehungshandel, Schlepper und dergleichen.

Verbindungen zur *FDE*-Landesgruppe Saar werden intensiviert.

Zustimmung zur Ofenpreisbindung für ein Jahr.

„Der Ölofen - das Heizgerät der Zukunft“ war Anfang der fünfziger Jahre ein aktuelles Thema für den Fachhandel. Goslar griff es auf, und die lang andauernden Diskussionen zeigten, daß dieses Thema zu jener Zeit notwendig war.

Hilfestellung für vertriebene und ausgebombte Fachhändler, Berlin-Probleme, Treue zum eigenen Fachhandel, Lastenausgleich, Funktionsrabatt, Bruttopreise-Nettopreise, Werks- und Behördenhandel, Direktverkauf, Preisbindung, Gemeinschaftswerbung, Berufsbildung, Verbraucherpolitik, Wettbewerbs- und Kartellfragen ... Dies sind brisante und intensiv erörterte Themen der Jahreshauptversammlungen bis 1960, die immer sehr fachliche Züge aufweisen, sich an der jeweiligen aktuellen Situation der Branche orientieren und bei denen die Klingen kräftig gekreuzt werden.

Festliches Gepräge gehörte ebenso zu den Nachkriegs-FDE-Veranstaltungen wie harte Diskussionen. Hier ein Bild aus dem Jahre 1955 von der Jahreshauptversammlung in Freudenstadt anläßlich einer Kundgebung im Kursaal.

Neben diesen "lauten" Veranstaltungen findet ein wesentlicher Teil der Arbeit im Stillen statt, ist aber nicht weniger effizient. Beiratssitzungen und Regionalveranstaltungen bringen viele Impulse, die in konkreten Maßnahmen zum Wohle der Branche enden.

Wieder international

Nach Beendigung des Zweiten Weltkrieges meldet sich der *VDE* beim Sekretariat der Internationalen Vereinigung in Paris und teilt die Wiederaufnahme seiner Tätigkeit in der britischen Besatzungszone mit. Mit den aus der Vorkriegszeit befreundeten benachbarten Eisenwarenhändler-Vereinigungen wird ebenfalls sofort Verbindung aufgenommen. Im April 1948 beschließt die Internationale Vereinigung auf dem Kongreß in Brüssel, mit dem *VDE* wieder zusammenzuarbeiten. Nachdem auch das Exekutivkomitee der Internationalen Vereinigung der Wiederaufnahme zugestimmt hat, arbeitet der Verband seit 1949 wieder aktiv mit. Erstmals nach dem Kriege kann eine dreiköpfige deutsche Delegation - trotz Paß- und Devisenschwierigkeiten - in jenem Jahr in London wieder mit von der Partie sein. Vorstandsmitglied August Waldschmidt referiert in englisch und französisch - das waren die Verhandlungssprachen - zu den Themen *„Der Begriff des Großhandels im deutschen Eisenwarenfach“* sowie *„Die Organisation des Eisenwarenhandels in Deutschland“* und übergibt allen Tagungsteilnehmern neben den englischen und französischen Fassungen auch einen Entwurf des Rapports in deutsch. Die Referate werden mit viel Beifall aufgenommen und auf der nächsten internationalen Tagung in Paris ist deutsch neben englisch und französisch Verhandlungssprache, aber es wagt sich keiner mit der deutschen Sprache heraus, bis der Präsident der Luxemburger Eisenwarenhändler, Jules Neuberg, das Wort auf deutsch ergreift und so das Eis bricht. Der deutsche Beitrag zur Pariser Tagung: *„Konkurrenz der staatlichen Betriebe gegenüber den Fachgeschäften der Eisenwarenbranche.“*

IVE-Tagung Niederbreisig: VDE-Präsident Heinrich Gahrns, Goslar, der ein Jahr lang Präsident der IVE war, überreicht die Amtsinsignien dem neugewählten Präsidenten, Jules Neuberg, Luxemburg.

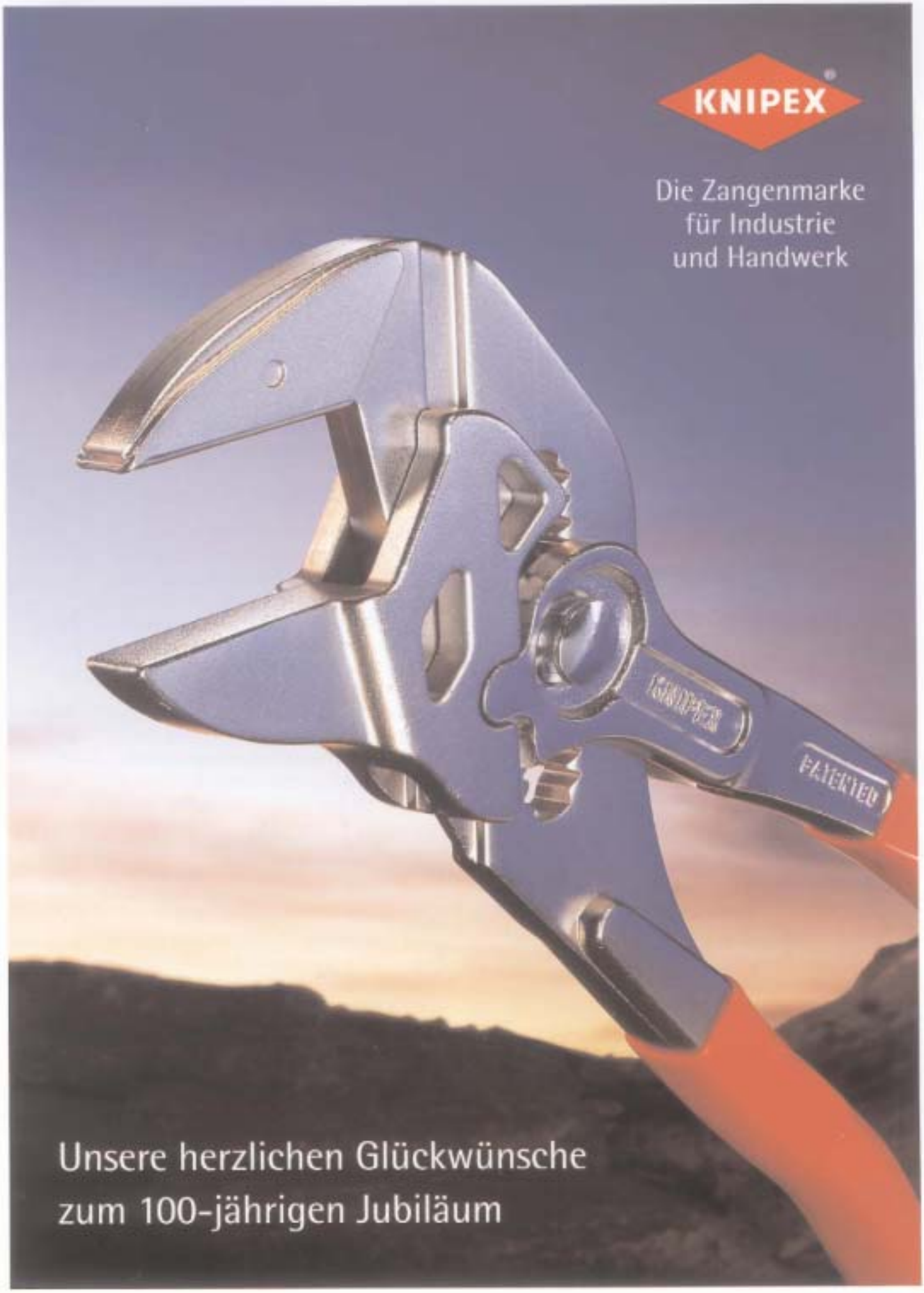
Auf den folgenden internationalen Tagungen zählt der deutsche Fachverband zu den aktivsten Teilnehmern. 1953 führt er in Niederbreisig die erste Nachkriegs-*IVE*-Tagung auf deutschem Boden durch. Dr. Roloff referiert zum Thema *„Der Eisenwarenhandel in der freien Marktwirtschaft“*. Die Teilnehmer besuchen außerdem die *Fachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels* in Wuppertal und sind nach Treffen mit Ehemaligen und Studierenden mehr als positiv beeindruckt von dieser in Europa einmaligen Einrichtung, die auch ausländischen Fachhändlern immer offenstand und -steht.

Für jede Nation, die am ersten Internationalen Nachkriegskongreß der Eisenwarenhändler in der Bundesrepublik teilnahm, der 1953 in Niederbreisig durchgeführt wurde, hatte der *VDE* ein Abzeichen mit der jeweiligen Landesflagge herstellen lassen. Das Abzeichen galt vielen Teilnehmern als ein wertvolles Souvenir.

Der *FDE* trägt mit Referaten und Beiträgen in bedeutendem Maße zum Gelingen aller *IVE*-Tagungen der Nachkriegszeit bei. Beispielhaft genannt seien: *„Bedeutung des Markenartikels“* (1952, Rom), *„Neue Wege der Warenversorgung des Verbrauchers“* (1954, Luxemburg), *„Teilzahlungsgeschäft im Eisenwarenhandel“* (1956, Interlaken), *„Entwicklung bei Baubeschlägen“* (1957, Noordwijk), *„Do it yourself“* - *„Der Gemeinsame Markt“* (1958, Ostende), *„Selbstbedienung und Selbstwahl“* - *„Die Weiterbildung des Verkaufspersonals“* (1959, Jubiläumskongreß zum 50jährigen Bestehen der *IVE*, Kopenhagen).

Konsolidierung des Verbandes

Die Nachkriegsjahre bis 1960 sind für den *FDE* nicht nur Jahre des Aufbruchs, sie festigen vor allem den Verband . Er wird national und international zu einem Gesprächspartner, den man so leicht nicht mehr übersehen kann und nicht mehr missen will. Das zeigen die ständigen Konferenzen zwischen Industrie und Handel, das verdeutlichen die fachlichen und überfachlichen Zusammenkünfte, das vermitteln *last not least* die Inanspruchnahme seiner Sachkenntnis in branchenrelevanten Fragen durch Außenstehende und öffentliche Institutionen. Der *FDE* ist ein wichtiger und geschätzter Gesprächs- und Verhandlungspartner geworden. Im internationalen Konzert spielt er nun ein bedeutendes Instrument. Wenn der Gründer des Verbandes, Kommerzienrat Carl Schmahl, die ersten 15 Jahre nach 1945 beurteilen sollte, so würde er voller Stolz auf die Leistungen „seines“ Verbandes blicken. Sein Lebenswerk wird zum Sprachrohr der gesamten westdeutschen Eisenwaren- und Hausratbranche mit internationalem Gewicht. Der Verband des Eisenwarenhandels bringt vor allem einen neuen Geist in die Branche: Aus Wettbewerbern werden Kollegen, mit denen sich zu verständigen das oberste Gebot wird. Der *FDE* hat die Gestaltungsmöglichkeiten der Branche in diesen Jahren maßgeblich und positiv beeinflußt und zugleich brancheninterne und -übergreifende Akzente und Impulse gesetzt.


KNIPEX
Die Zangenmarke
für Industrie
und Handwerk
KNIPEX
PATENTED
Unsere herzlichen Glückwünsche
zum 100-jährigen Jubiläum

1957

Satzungsänderung: Mitglieder-Versammlungen (Hauptversammlungen) alle zwei Jahre, dafür zwei Arbeitstagungen jedes Jahr.

Erneute Mitglieder-Forderung: Konzernbetriebe aus dem *FDE* ausschließen, um den mittelständischen Charakter des Verbandes zu wahren. Diesmal weniger an Warenhäuser, mehr an die Konsumgenossenschaften gerichtet.

Auseinandersetzungen mit der Drahtindustie nehmen an Härte zu. Vorwurf der Industrie: Handel hält die Preise hoch. Industrie fordert Zwangskartell.

Neuer Mitbewerber *Discounthaus* tritt auf den Plan.

1958

Landesgruppe Baden-Württemberg gibt rechtliche Selbständigkeit auf und tritt zum 1. Januar dem *FDE* bei. Mitgliederbestand jetzt: 4.200.

Bruttopreis-Diskussion hält weiter an: Fachhandel bereitet sich auf Nettopreise vor.

Branchenvermischung ein neues Phänomen: Lebensmittelhandel nimmt Hausrat auf und *„wird zum Drugstore“*.

1959

Mitgliederbestand - jetzt mit Saarland, das ab 1. Januar 1957 Bundesland ist - 4.500.

Gesetz gegen Betriebs- und Belegschaftshandel: *FDE* fordert Vermittlungstätigkeit in den Gesetzentwurf aufzunehmen und Werkzeuge in der Ausnahmeliste zu streichen.

FDE für Nettopreislisten.

Nachwuchswerbung: eine *FDE*-Broschüre soll Hilfestellung geben.

Das Thema „Bayern/Baden-Württemberg“ kommt im Zusammenhang mit der Vorstandswahl auf der Hauptversammlung in Grömitz nochmal aufs Tablett.

Das Bundeskartellamt legt gegen die Ofenmarktordnung Einspruch ein.

Kunststoffverarbeitende Industrie will Konditionenkartell. *FDE* beginnt Gespräche.

FDE erhebt Einspruch gegen (Polyester-)Lichtplattenkartell.

1960

Lebensmittelhandel und Branchenvermischung bleibt das ganze Jahr über das herausragende Fachhandelsthema.

Immer mehr Handelsketten steigen mit Hausrat und Eisenwaren zu Kampfpreisen in den Ring, bis hin zum Katalogversand. Vorreiter: Spar-Handelskette.

Berufsausübungsgesetz hindert Fachhandel an Gegenmaßnahmen mit Lebensmitteln; *FDE* fordert: Änderung oder Fortfall des Berufsausübungsgesetzes. Ofenkartell tritt durch Zuspitzung der Auseinandersetzung zwischen Handel und Handwerk in eine kritische Phase; verbunden mit dem Einsatz des *FDE* für Aufhebung der Preisbindung und Übergang zur freien Kalkulation.

Weiteres Thema: Soll zu dem Berufsbild *Einzelhandelskaufmann* ein verkürztes Berufsbild *Verkäufer(in)* geschaffen werden. *FDE* ist dagegen.

Sonderlehrgänge an der Fachschule geraten wegen „Abwerbungen von Teilnehmern“ zunehmend in eine kritische Phase.

Bundeskartellamt läßt Registrierungen von Preisempfehlungen zu - mit Angabe der Handelsspanne.

Ein Rabattkartell für Türschlösser lehnt der *FDE* ab; gleiches gilt für ein Rabattkartell verzinkter Geschirre.

FDE gibt neue Lehrbücher heraus.

Fünftage-Woche sorgt für weiteren und neuen Zündstoff.

Strukturwandel im *Wirtschaftswunder*

Die Zeit zwischen 1960 und 1998 entspricht einer Generation. Natürlich wirken zu jeder Zeit mehrere Generationen nebeneinander. Dennoch kann man den Generationswechsel, der sich in diesem Zeitraum vollzieht, nicht übersehen.
Wer 1945 erst 45 Jahre alt war, zählt 1965 bereits zu den Rentenanwärtern. Bei den Arbeitstagungen und Hauptversammlungen in Goslar und später an wechselnden Orten tauchen neue Gesichter auf. Die nachdrängenden Jahrgänge sind immer weniger vom Krieg geprägt, sind risikobereiter und beginnen, sich in der Welt umzuschauen. Auf diesen Reisen werden selbstverständlich Betriebe besichtigt, die Waren des Eisenwaren- und Hausrathandels führen. Das sind zunehmend häufiger nicht mehr Fachgeschäfte alten Stils, sondern neue Formen des Einzelhandels, die in die Bundesrepublik Deutschland erst "importiert" werden müssen.
Die meisten Fachhändler der Branche sind konservativ. Sie versuchen so weiterzumachen wie es vor dem Kriege richtig war. In den Jahren von 1960 bis heute vollzieht sich im Handel ein Strukturwandel früher ungeahnten Ausmaßes, an dem der Eisenwaren- und Hausrathandel lange Zeit nicht teilhat. Das kostet Terrain.

Unnötige Skepsis gegenüber dem Heimwerker

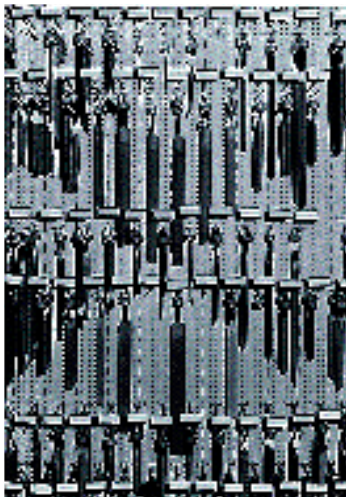
Die Branche sieht in den neuen Betriebsformen starke Wettbewerber entstehen, auch wenn das Ausmaß des Wandels noch nicht übersehen werden kann. Als Konsequenz sucht man die Zusammenarbeit mit ebenfalls Betroffenen, das sind die klassischen Warenhäuser, die anders als ihre US-amerikanischen Pendants am innerstädtischen Standort festhalten und in der Folge an Marktanteil verlieren. Ihre Vertreter erhalten 1960 Sitz und Stimme in der *Ständigen Konferenz Industrie/Handel*. In diesem Gremium informiert man sich gegenseitig über die Absatzentwicklung, über neue Gesetzgebung, über Wandel im Verbraucherverhalten und selbstverständlich auch über die *modernen Vertriebsformen*, die nicht vertreten sind. Zu den neuen Formen des Einzelhandels gehören auch Geschäfte, die Werkzeuge und Material für das *do-it-yourself* führen, für die es aber noch keinen Namen gibt. Also laufen die ersten von ihnen in Deutschland unter Phantasienamen. Dazu gehören *Bauhaus*, *Ratio* und später auch *OBI*. Sie werden von der Branche mit großem Interesse beobachtet.
Der *FDE* bat schon zur 19. Arbeitstagung im Februar 1958 Dr. Emil Lux über *"Do-it-yourself jetzt auch in Deutschland"* zu referieren. Es dauert aber einige Jahre, bis man im *FDE* vom *Heimwerken* spricht.
Das Wort *Heimwerker* ist eine Schöpfung aus den sechziger Jahren, möglicherweise war es ein Werkzeugsatz der AEG mit diesem Namen, der schnell in den allgemeinen Sprachgebrauch übernommen wird. Das englische *Do-it-yourself* ließ sich nicht in das Deutsche übersetzen, hat aber in Italien als *fai da te* Eingang gefunden.
Für den *Fachverband des Deutschen Eisenwarenhandels (FDE)* bedeutet das Selbermachen eigentlich nichts Neues, hat die Branche doch Landwirte als Kunden, die sich schon immer gut mit Werkzeugen ausstatteten, um selbst Reparaturen an Gebäuden und Maschinen vornehmen zu können. Die Feldschmiede fand sich in manchem Bauernhof, die Autogen-Schweißeinrichtung und später das Lichtbogen-Schweißgerät. Neu für den Eisenwarenhandel war damals eigentlich nur, daß *Otto Normalverbraucher* zum Werkzeug griff, um sein Heim zu verschönen. Neu war auch die Selbstbedienung.

Ambulanter Handel, nicht neu, aber immer wieder mit anderem Angebot.

Ohne Selbstbedienung ist ein Heimwerkermarkt nicht denkbar. Die Selbstbedienung wurde in Europa zuerst von Lebensmittelgeschäften eingeführt. Herbert Eklöh eröffnete nach USA-Vorbild schon 1938 das erste SB-Geschäft in Osnabrück. Es fiel den Bomben zum Opfer. Das zweite Geschäft entstand 1949 bei der Konsumgenossenschaft *Produktion* in Hamburg. Es zu besichtigen, war sogar um das Jahr 1952 noch ein Erlebnis. Selbst 1957 entfielen vom gesamten Lebensmittelumsatz erst 4,4% auf Selbstbedienung. Das damals gegründete *Institut für Selbstbedienung* spricht erst bei einer Verkaufsfläche ab 400 qm von einem *Supermarkt*. Der Begriff bezieht sich nur auf Lebensmittelgeschäfte.
Geschäfte anderer Branchen und die Warenhäuser beginnen in den 60er Jahren mit der Selbstbedienung, wenn auch zögerlich und nur in Teilbereichen. Ein Grund für die Einführung ist im eintretenden Personalmangel zu sehen, über den die Mitglieder beim *FDE* klagen.

Pro und Contra Selbstbedienung

Die Supermärkte beschränken ihr Sortiment auf Lebensmittel und tangieren den Eisenwaren- und Hausrathandel daher nicht. Zur 22. Arbeitstagung in Goslar im Februar 1961 haben die Mitglieder eher die Sorge, daß sie den möglichen Umsatz mangels Personal nicht bewältigen können: *"Der Arbeitskräftemangel eine Zeiterscheinung - Das Personalproblem im Eisenwarenhandel"* und *"Die Ausbildung bleibt Grundlage des Berufes - Das Lehrlingsproblem im Eisenwaren- und Hausrathandel"*.
Auch 1962 zeigen sich keine Wolken am Himmel, es geht um Rationalisierung der Verwaltung und die Beschäftigung von Angehörigen aus steuerlicher Sicht. Der Verband rät zur angemessenen Entlohnung.
Aber 1963 weist in Goslar ein Thema auf neue Mitbewerber hin: *"Die Discountwelle und die deutsche Vorstellung vom Shopping-Center"*. Zum Durchbruch der Selbstbedienung tragen die ersten Verbrauchermärkte bei. Erstmals hat der Kunde Zugang zur Ware, von der er vorher durch den Ladentisch getrennt war, der eine Barriere darstellte, die vom Kunden nicht überschritten werden durfte. Den Ladentisch finden wir in manchen Geschäften des Produktionsverbindungshandels noch heute, weil insbesondere die Teile, die zu einem Fenster- oder Türbeschlag gehören, vom Verkäufer zusammengestellt werden müssen.



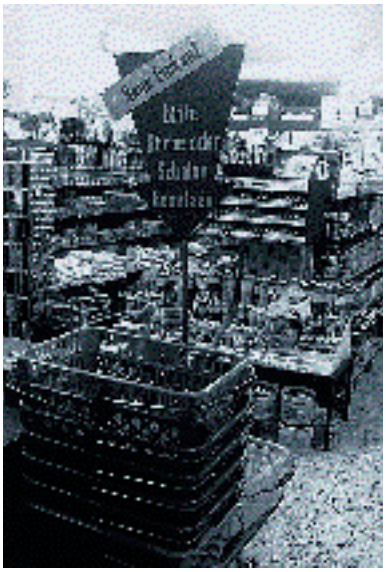
Da es Feilen noch nicht in SB-Pakkungen gab, half der Verband mit Hängevorrichtungen aus.

Für Aufsehen sorgt der *Ratio*-Verbrauchermarkt, den 1963 der Lebensmittelgroßhändler Terfloth & Snoek in Münster neben seinem *C&C*-Markt errichtet. Er bietet jedermann *Nonfoods* an, tritt also in direkten Wettbewerb zur Branche. Ein Jahr zuvor gab es den ersten Aldi-Laden mit Selbstbedienung mit anfangs nur 350 Artikeln.

Sortimentsgestaltung

Sortimentsgestaltung wird wichtiger. Schon zeigen die ersten *Warentests* ihre Wirkung, zumal die betroffenen Hersteller versuchen, sich durch Prozesse zu wehren. Das aber verhilft den Tests zu großer Publizität. Bald reagiert die Industrie nicht mehr so, das Interesse an Tests läßt zunächst nach. Dennoch sprechen *FDE* und Industrie im Rahmen der *Ständigen Konferenz* über die *Stiftung Warentest*. Es kommt zur Mitarbeit bei der Planung von Tests.
Der *FDE* ist einer der ersten Verbände, die sich positiv zur Selbstbedienung einstellen. In zahlreichen Tagungen ist die Selbstbedienung immer noch das beherrschende Thema. Doch geht der Verband nicht mit fliegenden Fahnen zur Selbstbedienung über, vielmehr rät er, dem Kunden die Möglichkeit zur „Vorwahl" zu geben. "Selbstbedienung total" war damals allerdings

auch noch nicht möglich, weil es noch nicht genügend entsprechend verpackte Ware gab. Werkzeuge konnten schon recht bald „in SB“ präsentiert werden, weil die Lochplatte und die Haken zum Aufhängen der Werkzeuge ja bereits in den Werkzeugschränken vorhanden sind. Es mußten nur die Türen von den Schränken und schließlich die Schränke selbst verschwinden.
Mancher Kaufmann zögert noch, Selbstbedienung einzuführen. Herbert Eklöh sagte schon 1958: *“Die durchschnittliche mitteleuropäische Hausfrau steht mit der Selbstbedienung schneller auf du und du als das Gros der Einzelhändler.”*
FDE-Hauptgeschäftsführer Alfred Grossmann berichtet 1963 in Goslar auf Grund außerdeutscher Beobachtungen nochmals über Selbstbedienung oder Freiwahl. Es beginnen Seminare über die Selbstbedienung und in Stuttgart entsteht bei Zahn-Nopper die erste SB-Abteilung für Kleineisenwaren.
H. Mahnke, der in Hamburg eine Beratungsstelle für den Heimwerker mit von der Industrie finanzierter Dauerausstellung von Werkzeugen und Material betreibt, spricht in Goslar 1964 über *“Heimwerken und Basteln - Eine echte Chance des Fachhandels”*. Der Verband arbeitet mit Mahnke zusammen, kündigt aber zum Jahresende 1968 die Zusammenarbeit, weil die Industrie die Mittel für die Heimwerker-Zentren kürzt.



Dem Kunden mußte noch gesagt werden, daß Selbstbedienung möglich ist.

Über die hier mit der Selbstbedienung gemachten Erfahrungen bei Kleineisenwaren berichtet 1964 Prokurist Walter Herter aus dem Hause Zahn-Nopper. Er sieht die Selbstbedienung als Mittel zur Umsatzsteigerung.
Um Kleineisenwaren an die Lochplattenwand hängen zu können, werden die Artikel in durchsichtige Beutel aus Polyethylen gefüllt, die oben durch Heftklammern mit einem Pappstreifen geschlossen sind. Der Pappstreifen erhält später einen Aufdruck mit Größen- und Mengenangabe. Die Polybeutel, in denen die Ware nach unten rutschte, so daß der Beutel hier dicker wurde, werden bald durch Blisterverpackungen oder durch Schächtelchen aus durchsichtigem Polystyrol abgelöst, von denen der Lochplattenhaken mehr aufnehmen kann.

Der Kunde benötigt noch Hilfestellung bei der Selbstbedienung.

In der Industrie erarbeitet man im *Arbeitskreis vorverpackte Kleineisenwaren* ein Rastermaß für die SB-Packungen, damit die Flächen der Lochplattenwände möglichst optimal ausgenutzt werden können. Eine Grundlage für die Größenwahl ist die Anfang der sechziger Jahre eingeführte Europalette. Aus dem Arbeitskreis wurde über die Zwischenstation *Herstellervereinigung Bauen und Werken* die *Herstellervereinigung Bau + DIY*. Der *FDE* hält von Anfang an guten Kontakt zu dieser Vereinigung.
Im Handel sah man anfangs noch keinen grossen Unterschied zum *„Werken und Basteln“*, erst ab 1965 ist häufiger vom Heimwerken die Rede. Die Industrie ist nicht weitsichtiger. Über die damals für den Heimwerker herausgebrachten *Heimwerker-Maschinen* kann man heute nur lächeln, weil ihre Leistung sehr beschränkt war. Es sind kleine Bohrmaschinen mit allerlei Ansatzgeräten. Das Bohrfutter faßt nur Bohrer mit maximal 10 mm Durchmesser, das Blatt der Vorsatzkreissäge hat eine Schnittiefe von vielleicht gerade drei cm, es ist jedenfalls schon eine Großtat, damit eine Zimmertür zu kürzen.

Haben Sie
eine Zitronenpresse,

die zu meinem

Lieblings-Collier paßt?

Alles, was sich Kunden vorstellen, finden Händler auf der

Tendence

Internationale Frankfurter Messe / 28.8.-2.9.1998

Tavola & Cucina

Messe Frankfurt GmbH
Postfach 15 02 10
60062 Frankfurt/Main

Messe Frankfurt

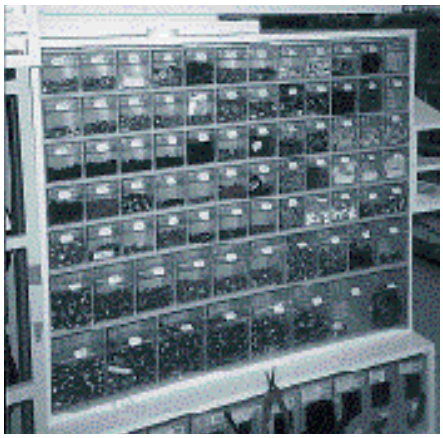
SB - Was macht der Verkäufer?

Für viele Verkäufer ist die Einführung der Selbstbedienung ein Schock. Es dauert einige Zeit bis diese Mitarbeiter nicht mehr zu jedem eintretenden Kunden stürzen und Beratung anbieten. Es ist ja schwierig zu unterscheiden, bei welchen Warengruppen Beratung erforderlich ist und wo die Ware durch Aufdruck und Abbildungen für sich selbst spricht. Die Kunden reagieren schneller, sie sind an die Selbstbedienung gewöhnt, die ja schon seit einigen Jahren bei Lebensmitteln praktiziert wird.

Im Eisenwaren- und Hausrathandel müssen erst Verpackungen für die SB geschaffen werden und die Ladeneinrichtungen so konzipiert werden, daß der Kunde auf einen Blick erkennen kann, wo ihm Selbstbedienung angeboten wird und wo nicht. Es sind immerhin schon ein Dutzend Lieferanten vorhanden, die Kleineisenwaren für die Selbstbedienung abpacken.

Mit der Selbstbedienung verschwinden die Schubladenwände, die durch viele Jahrzehnte gute Dienste geleistet haben. Einige Kollegen "retten" Teile der alten Einrichtung , sie verwenden die Schubladen für Kleinteile, die selten gefragt werden. Ein Wiedersehen mit der Wolfschen Ladeneinrichtung wird es nach der Wiedervereinigung geben, in Mitteldeutschland gab es die Umstellung auf Selbstbedienung im Fachhandel nicht.

Der *FDE* entwickelt für seine Mitglieder Hängeschilder, mit denen im Geschäft in Wort und Bild auf die Warengruppen für das Heimwerken hingewiesen wird. Da viele Artikel anfangs noch lose verkauft werden, gibt es Schalen, mit denen der Kunde die ausgesuchte Ware zur Kasse bringen kann.



Reminiszenzen an die Schubladenwand des Eisenwarenhandels - doch hier bedient sich der Kunde selbst.

Konzentration des Handels

1964 ist erstmals von der *"Konzentration des Handels*" die Rede. Neue, mächtige Wettbewerber drängen in den Markt. Die Mitglieder fordern ihren Verband immer wieder zu Gegenmaßnahmen auf, wenn ihnen ein neuer Wettbewerber zu lästig wird. Jahrzehntelang war die Frontstellung Fachhandel contra Warenhaus. Das ändert sich in den sechziger Jahren recht schnell. In der *Ständigen Konferenz Handel/Industrie* arbeiten sie seit 1960 mit. Zur Vorstands- und Beiratssitzung des *FDE* am 3. September 1964 heißt es: *"Mit den Warenhäusern sitzen wir in Hannover in einem Boot."* Dort gibt es einen Erfolg gegen die Ausgabe von Einkaufsscheinen durch den Lebensmittelhandel. Mit diesen Scheinen kann der Endverbraucher im Großhandel, insbesondere bei *Ratio*, Hausrat und andere Hartwaren einkaufen.

Die sich später zu Minisupermärkten entwickelnden Tankstellen-Shops werden für den *FDE* schon 1964 zum Thema. Die Mineralölgesellschaften geben die meisten ihrer kleineren Tankstellen auf und errichten dafür an den Ausfallstraßen der Orte nach und nach große Tankstellen mit acht oder mehr Zapfsäulen, an denen jeweils alle Treibstoffsorten zur Verfügung stehen. Der ursprüngliche Kassenraum wird zum Ladenlokal mittlerer Größe, das sich bald zum Nachbarschaftsladen mausert. Das Ladenschlußgesetz fördert den Umsatz der Tankstellen mit Waren des täglichen Bedarfs erheblich. Die Verbände des Fachhandels werden in fast regelmäßigen Abständen tätig, um zumindest das nach dem offiziellen Ladenschluß angebotene Sortiment auf den Bedarf des Autofahrers zu beschränken. Der Eisenwaren- und Hausrathandel wird vom Angebot der Tankstellen weniger berührt als andere Branchen. Artikel aus dem Sortiment unse-

Ganz offen werden hier die Nachbarn, nicht die Autofahrer, als Kunden angesprochen.

rer Geschäfte sind unter anderem Grillgeräte, Holzkohle, einfache Werkzeuge, Warndreiecke, und Verbandskästen.
Wettbewerbsvorteile durch Ausnahmen von den Schlußzeiten des Ladenschlußgesetzes ergaben sich auch für Geschäfte in Bahnhöfen und in unterirdischen Passagen.

Neue Vertriebsformen auf der *grünen Wiese*

Über *"Strukturwandel und Wettbewerb"* wird im *FDE* 1965 diskutiert. Immer schneller tauchen neue Vertriebsformen auf, die zum Teil im Ausland entwickelt oder auch von Ausländern betrieben werden. Die neuen "Feinde" sind in den 60 und 70er Jahren die direktverkaufenden Großhändler, dazu treten bald die *C&C*-Großhändler *(Cash and Carry)*. *Ratio* wird zum Reizwort, denn Endverbraucher können hier zu Großhandelspreisen einkaufen. In Hannover wird *Ratio* die Ausgabe von Kaufkarten untersagt. Der *FDE* gibt den *Marktbeobachter* mit Preisen der neuen Wettbewerber heraus.
Die Betreiber von Supermärkten, in aller Regel Großfilialisten, streben durch Vergrößerung der Verkaufsflächen immer höhere Umsätze an. Auch andere Branchen weiten ihre Verkaufsflächen aus. Die Innenstädte werden für diese Expansion zu eng. Nach dem amerikanischen Vorbild entstehen ab 1964 sehr schnell neue Großflächen ausserhalb der City auf der *grünen Wiese* in ebenerdigen Hallen. Vorstand und Beirat des *FDE* lassen sich über die "vielen" Verbrauchermärkte der Lebensmittelgroßhändler berichten. Eine offizielle Zahl liegt mit 61 jedoch erst für 1966 vor, zehn Jahre später zählt man 962. Das Expansionstempo ist enorm, um 10 % Marktanteil zu erreichen, was die klassischen Warenhäuser in 100 Jahren vollbrachten, brauchen die Verbrauchermärkte nur zehn Jahre.
Ab 1965 stehen die Verbrauchermärkte auf der Tagesordnung vieler Arbeitstagungen und regionaler Versammlungen. Diese neue Vertriebsform Verbrauchermarkt nennt sich bald SB-Warenhaus. Hartwaren und Textilien stellen wegen der gegenüber Lebensmitteln hohen Handelsspanne bald eine Verlockung für diese Großmärkte der Lebensmittelketten und des Lebensmittelgroßhandels dar. Beide Artikelgruppen werden deshalb sehr gern von den Verbrauchermärkten aufgenommen, die das Flächenwachstum der Supermärkte auf der *grünen Wiese* fortsetzen. Wettbewerbsvorteile versprechen sich die Betreiber dadurch, daß sie Hartwaren und Textilien niedriger kalkulieren als der Fachhandel, aber dabei übersehen, daß diese Artikel einen niedrigeren Lagerumschlag erreichen, der eine höhere Kalkulation erfordert. Die fortschreitende Motorisierung begünstigt die Verbrauchermärkte. Parkplätze, die der Verbrauchermarkt in großer Zahl kostenlos zur Verfügung stellt, werden in der City knapp.

Wenig beachtet werden die ausländischen Händler, die für ihre Landsleute das passende Angebot zusammenstellen.

Die Verteuerung der Verkaufsflächen in der Innenstadt macht unserem Fachhandel zu schaffen. Ab 1965 rät der *FDE* dazu, daß auch der Fachhandel Hallenbauten auf der *grünen Wiese* errichtet und zwar für die Warengruppen, die von Industrie und Handwerk gekauft werden, also für den heute als Produktionsverbindungshandel (PVH) bezeichneten Bereich. Auf den wertvollen Flächen in der City verbleiben die Warengruppen Hausrat und Glas/Porzellan/Keramik. Manchmal nehmen die Fachhändler weitere Geschenkartikel und Spielwaren hinzu.
Der Vorstand des *FDE* schlägt vor, um Bastelgeschäfte als Mitglieder zu werben, doch der Erfolg bleibt aus. Es wird im Beirat über Warenverkauf in Tankstellen gesprochen, die nicht an den Ladenschluß gebunden sind. Die Fachschule in Wuppertal führt ein 3. und ein 4. Semester ein. Es ist aber auch möglich, nur zwei Semester lang zu studieren, den Titel *"Staatlich geprüfter Betriebswirt (E + H)"* in Verbindung mit der Ausbildereignung gibt es jedoch erst nach zwei Jahren. Fernlehrgänge werden schon jetzt diskutiert.

Ladenöffnungszeiten werden Thema

Es sieht wie eine Vorahnung kommender Gesetzgebung aus, als 1966 *Arbeitszeit und Ladenöffnungszeiten* im Mittelpunkt der Diskussion stehen. Dieses Thema wird die Branche noch viele Jahre beschäftigen. Der Verband kann keine einheitliche Stellung beziehen, weil die Mitglieder aus dem PVH entsprechend dem Bedarf der Handwerkerkunden früh öffnen müssen, dafür aber am Samstag den Verkauf geschlossen halten.
Zu den Arbeitstagungen, die bis 1976 mit einer Unterbrechung (Salzuflen, 1971) ständig in Goslar stattfinden, ist die Fachtagung Süd gekommen, die der Verband wechselweise in einem bayerischen und in einem baden-württembergischen Ort durchführt. Bevorzugte Orte sind Oberstdorf und später Rothenburg ob der Tauber sowie Meersburg am Bodensee oder auch Kempten. Im Oktober 1966, zur 4. *FDE*-Fachtagung Süd in Meersburg, gilt das Hauptinteresse dem *Do-it-yourself*. Der DIY-Musterladen, der zur *Internationalen Eisenwarenmesse* in Köln eingerichtet wurde, gibt Anlaß zu Anerkennung und zur Kritik. Es geht auch darum, wie eine DIY-Abteilung innerhalb eines Eisenwarengeschäftes eingerichtet werden kann. Noch wird nicht gesehen, daß die Verkaufsfläche zu klein sein wird.
In Meersburg spricht man auch über Verbrauchermärkte, Einkaufszentren, Discounter, *cash + carry*-Märkte, Gasthausverkäufe und andere neue Vertriebsformen, von denen sich einige bald als die *modernen Vertriebsformen* bezeichnen. Es gibt allerdings erst fünf Einkaufszentren mit durchschnittlich 44.500 qm Verkaufsfläche.
1966 prägen Politiker einen neuen Begriff, die *Mehrwertsteuer*. Offiziell heißt die Mehrwertsteuer Umsatzsteuer, doch so bezeichnet sie bis heute nur das Finanzamt. Der Begriff Mehrwertsteuer hat sich bei Handel und Industrie eingebürgert, um die „neue" Umsatzsteuer von der „alten" klar zu unterscheiden. 1968 wird sie eingeführt.
Aus Amerika kommt die Idee des Party-Verkaufs, die sog. Tupperparties und die Kochtopfparties breiten sich aus. Eine Hausfrau wird dafür gewonnen, ihre Freundinnen einzuladen. Die Repräsentantin oder der Repräsentant eines Herstellers stellen Essen und Getränke zur Verfügung. Während der Party werden die Vorzüge von Kochtöpfen oder von Frischhalteboxen breit

Ein verspäteter Karnevalsscherz

"Wir haben herzlich lachen müssen", so berichten die *FDE-Informationen (FI)*, *"aber leider ist der Vorgang tatsächlich vorgekommen"*: Ein Beamter einer Bezirksregierung besuchte eine der AMC-Kochtopf-Parties und unterzeichnete dann (nach eigener Angabe) infolge Alkoholgenusses bei der Party einen Kaufvertrag, der ihm am nächsten Tag einen Preis-Kater verursachte. Was tut nun dieser biedere Beamte? Er richtet an seine Behörde ein Unterstützungsgesuch, da er den hohen Kaufpreis für die Geschirre nicht bezahlen könne!! Der Regierungspräsident läßt nun über den örtlichen Einzelhandelsverband, dieser über den *FDE*, Auskünfte über das Thema "Kochtopfparties" einholen.
So geschehen im März des Jahres 1976!

Wie Qualität entsteht

RÖSLE

Für die Fertigung eines Schöpflöffels benötigt man bei Rösle 20 Arbeitsgänge.
Die zehn wichtigsten Schritte werden mittels Schautafeln erläutert.

1 STREIFEN SCHNEIDEN
Aus 3 mm starken Edelstahlteilen werden Streifen zugeschnitten.

2 ROHTEIL AUSSTANZEN
Der Schöpflöffel wird in seiner Grundform fugenlos in einem Stück ausgestanzt.

3 ROHTEIL ENTGRATEN, LAFFE WALZEN
Die Laffe wird bis zu einer Materialstärke von 1,25 mm breitgewalzt. Die verringerte Materialstärke der Laffe schafft ein ausgewogenes Gewichtsverhältnis.

4 ROHTEIL GLÜHEN, STIELFLÄCHE SCHLEIFEN, LAFFE ZIEHEN
Zur weiteren Bearbeitung wird das Rohteil geglüht. Die flache Laffe wird zur Halbkugel gezogen und der Rand zum Schüttrand geformt.

5 LAFFE BESCHNEIDEN
Der überstehende Rand der gezogenen Laffe wird beschnitten. Der entstandene Rundum-Schüttrand garantiert sicheres und tropffreies Ausgießen.

6 STIELKANTEN PRÄGEN, STIEL STEMPELN
Um die Stabilität des Stiels zu erhöhen, werden die Stielkanten gleichmäßig rund geprägt. Mit der Stempelung erhält der Schöpflöffel das Rösle-Markenzeichen, das für beste Qualität steht.

7 STIELKANTEN SCHLEIFEN, FACON PRÄGEN
Die Stielkanten werden rund geschliffen. Dann wird der Löffel geprägt. Die entstandene Wölbung im Stiel erhöht die Stabilität und läßt den Löffel gut in der Hand liegen. Der geprägte Übergang von der Laffe zum Stiel ermöglicht optimales Ausschöpfen.

8 STIEL BESCHNEIDEN
Der Stiel wird paßgenau zugeschnitten, damit der Ring angeschweißt werden kann.

9 RING ANSCHWEISSEN
Eine fast unsichtbare, rundum geschlossene Laser-Schweißung verbindet Ring und Stiel. Mit diesem praktischen Aufhängering ist der Schöpflöffel immer griffbereit.

10 LAFFE POLIEREN, STIELFLÄCHE MATTIEREN, RING POLIEREN, SCHÖPFLÖFFEL WASCHEN
In mehreren Bearbeitungsstufen werden Laffe und Ring hochglanzpoliert und der Stiel mattiert. Bevor der Schöpflöffel die Produktion verläßt, wird er gewaschen und sorgfältig geprüft.

Rösle Metallwarenfabrik GmbH & Co. KG · Telefon 083 42/912-0 · Telefax 083 42/912-190 · E-mail Roesle@T-Online.de
Johann-Georg-Fendt-Straße 38 · D-87616 Marktoberdorf · Postfach 1263 · D-87610 Marktoberdorf

Hartwarenverkauf in Chicago.

und ausführlich vorgestellt. Jede dieser Veranstaltungen führt in der Folge zu zahlreichen Verkäufen. Hauptgeschäftsführer Grossmann besucht 1966 eine Kochtopf-Party und berichtet dem Vorstand.

Man war noch bescheiden

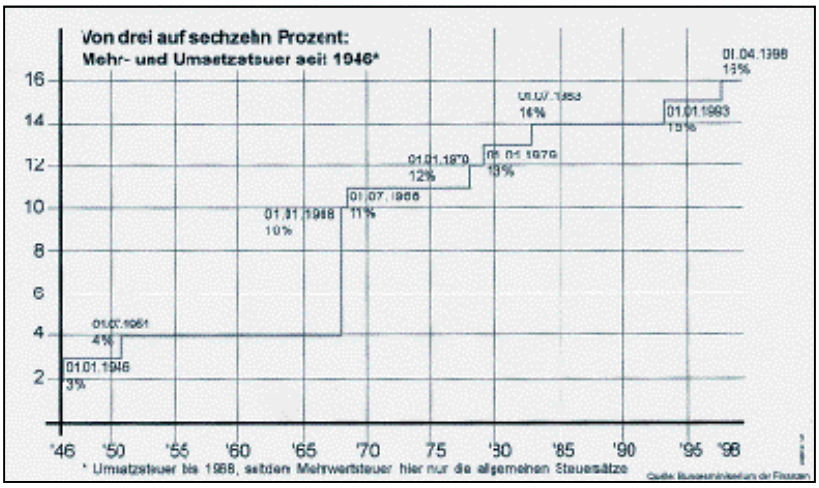
Wenn der *FDE* zu einer Tagung einlud, war er in den sechziger Jahren trotz des Wirtschaftswunders sehr vorsichtig, wenn er Hotels für die Übernachtung vorschlug. Bei der Arbeitstagung Süd 1967 in Oberstdorf nennt er für die Übernachtung einen "Bettpreis" von ca. 8 bis 12 Mark, mit Bad wird es etwas teurer, nämlich 15 bis 20 Mark. Für den Mehrpreis der Vollpension von 16 Mark ist heute oftmals nicht einmal ein Frühstück zu erhalten.

Reisen in die "Neue Welt"

Die Reisen in die USA ab 1967 zeigen ungewohnte Dimensionen, sowohl was die Größe der ersten *Homecenter* angeht als auch die Entfernungen, die deren Kunden zum Einkauf zurücklegen müssen.
Die *hardware shops* sind dagegen insofern eine Überraschung, als Drahtstifte noch in den späten siebziger Jahren lose geschüttet sind und beim Verkauf abgewogen werden. Diese Geschäfte sind aber auch deshalb eine Überraschung, weil manche dieser *hardware retailer* schon Telephone und Zubehör verkaufen, während hierzulande zu dieser Zeit noch allein der Monopolist Post dafür zuständig ist.

Mehrwertsteuer sorgt für Verwirrung

Einen ganzen Vormittag lang braucht Dr. Wolfgang Dürr, Stuttgart, um 1967 während der Arbeitstagung Süd in Oberstdorf das neue System der Umsatzsteuer zu erläutern. Es erscheint im Vergleich mit dem alten System der Umsatzsteuer kompliziert.
Über die Mehrwertsteuer Klarheit zu schaffen, ist in der Folge eine wichtige Aufgabe für den *FDE*. Es gibt nicht nur schriftliche Informationen durch 1500 Mehrwertsteuer-Ordner, die der Verband so subventioniert, daß sie für zehn D-Mark verkauft werden können, sondern auch eine Fülle von Seminaren vor Ort. Allein Dr. Dürr bringt es auf 20 Seminare. Dazu kommen die von Dr. Karl Bernhard Wirth, Hamburg, dem Sohn des amtierenden *FDE*-Präsidenten.
Durch diese und weitere Seminare erleichtert der Verband seinen Mitgliedern die Umstellung auf die neue Steuer und klärt darüber auf, daß die Mehrwertsteuer für den Handel ein durchlaufender Posten ist. Die Steuerlast soll allein vom Endverbraucher getragen werden, jedoch stellt sich heraus, daß es dem Handel nicht gelingt, Erhöhungen des Steuersatzes voll weiterzugeben. Jede Erhöhung bedeutet einen Verlust.
Für die Mehrwertsteuer spricht bei der Einführung die Tatsache, daß keine kumulative Wirkung eintritt und eine Ware besonders teuer macht, wenn diese viele Stufen von der Urerzeugung bis zum Einzelhandel durchläuft. Schließlich mußte bis 1968 ja jede Stufe den für sie gültigen Satz aufschlagen. Da konnte sich die Belastung mit Umsatzsteuer schnell auf mehr als die rechnerisch notwendige Steuer von 3,5% oder 4,0% addieren.
Für den Verband ergeben sich weitere Aufgaben, so muß er Tabellen ausarbeiten, die zu jedem üblichen Preis die Mehrwertsteuer aufzei-



Die Umsatzsteuerentwicklung seit Bestehen der Bundesrepublik Deutschland.

gen. Handwerker und Wiederverkäufer brauchen ja den Ausweis der Mehrwertsteuer, um die eigene Steuerschuld errechnen zu können. Die Registrierkassen werden erst später in der Lage sein, die Mehrwertsteuer auszuweisen.

Anfangs plädiert der Vorstand dafür, die Ware wie in einigen Staaten der USA netto, also ohne Mehrwertsteuer, auszuzeichnen und die Steuer gesondert auszuweisen, um dem Verbraucher den Anteil der Steuer am Verkaufspreis klar zu machen. Damit soll auch den Politikern die Erhöhung der Steuersätze erschwert werden. Der Handel ist mit seinem Wunsch nicht durchgekommen. Am 1. Januar 1968 wurden 10 % Mehrwertsteuer - 5% im ermäßigten Steuersatz - erhoben. Der Steuersatz ist in mehreren Schritten, zuletzt am 1. April 1998 für die meisten Waren bei 16% angekommen und bei 7% für Lebensmittel, Bücher, einige andere Waren und Leistungen.

Die Mehrwertsteuer bringt es mit sich, daß die Unterscheidung zwischen Einzelhandel und Großhandel schwieriger geworden ist. Verkäufe im Einzelhandel sind bis Ende 1967 mit 4% Umsatzsteuer belastet, Lieferungen im Großhandel mit 1%. Da der Eisenwarenhandel auch Handwerker und industrielle Verarbeiter beliefert, hat er es bei der alten Umsatzsteuer mit zwei Steuersätzen zu tun. Die neue Mehrwertsteuer betrifft ihn nur mit einem einheitlichen Satz.

Ausbildung - Berufsbildung

1968 erläutert Martin Kittelmann, Direktor der Fachschule Wuppertal, *"Das neue Berufsbild im Einzelhandel"*. Es wird zwischen Ausbilder, Ausbildendem und Auszubildendem unterschieden. Bald ist nur noch vom *Azubi* die Rede. Wer künftig ausbilden will, muß sich berufspädagogische Fähigkeiten aneignen und einer Prüfung unterziehen. Mit großer Sorge wird über das zu erwartende Berufsbildungsgesetz diskutiert.

Die Berufsbilder werden mehrmals geändert. Der *FDE* erarbeitet einen fachlichen Ausbildungsplan, der beim Wirtschaftsministerium zur Anerkennung eingereicht wird. Durch die Zusammenfassung der Ausbildungspläne verwandter Einzelhandelsbranchen zu Berufsfeldern, kommt es zu Änderungen.

Der *FDE* unterrichtet seine Mitglieder wie vorgegangen werden kann, um die Verbraucher über die *Kaffeefahrten* aufzuklären, bei denen Kochtopf-Sets und Heizdecken zu stolzen Preisen vertrieben werden. 1968 wird ein Gerichtsurteil erwirkt, das die Werbung der Veranstalter von Kaffeefahrten mit Gratis-Geschenken untersagt. Sie geben danach auf den Handzetteln einen Preis für die Mitbringsel an, der etwa dem verlangten Fahrpreis entspricht. Den Teilnehmern an Kaffeefahrten und Verbrauchern, die Geschäfte an der Haustür abschließen, wird vom Gesetzgeber ein Rücktrittsrecht eingeräumt.

SCHNEIDEN MIT DREIZACK

DREIZACK SOLINGEN

Mit der umfangreichsten Palette an geschmiedeten Messern beweist das DREIZACKWERK höchste Schneidwarenkompetenz.

DREIZACK ist der größte Anbieter von klassisch geschmiedeten Messern in Solingen. Alle Messer werden ausschließlich aus einem Stück bestem Edelstahl glühend heiß geschmiedet - ohne Schweißnähte - versteht sich.

Der DREIZACK, das Symbol für Form und Qualität, wurde schon 1895 als Warenzeichen eingetragen. Heute ist er in fast allen Ländern gesetzlich geschützt und gilt in Fachkreisen als eine führende Messermarke.

Beste Schneidwaren kommen aus Solingen. Von DREIZACK.

QUALITÄTS GARANTIE

QUALITY GUARANTEE

Schnitt für Schnitt. Professionell.

100 JAHRE ZHH

WIR GRATULIEREN!

ED. WÜSTHOF DREIZACKWERK SOLINGEN

Postfach 101384 • D-42648 Solingen • Tel.: 02 12 / 20 67-0 • Fax: 02 12 / 20 67-48

Computer im Handel?!

1969 stehen gleich mehrere brisante Themen auf der Tagesordnung der 7. *FDE*-Arbeitstagung Süd in Oberstdorf. Lebhaft diskutiert wird über die *"Weiterentwicklung der Selbstbedienung"*, die *"Belieferung der Verbrauchermärkte"*. Der wohl beste Kenner der Verbrauchermarkt-Szene, Theo Werdin, Chefredakteur der Lebensmittel-Zeitung, Frankfurt, beleuchtet *"Entwicklung, Geschäftspolitik und Sortiment der Verbrauchermärkte"*. Die Expansion dieser Vertriebsform auf der *grünen Wiese* ist in vollem Gange, sie wird ungehemmt weitergehen, obwohl die Baunutzungsverordnung die Verödung der Innenstädte verhindern soll. Sie beschränkt die Geschoßflächen außerhalb der Geschäftszentren.

In die Zukunft hinein wird die Beschäftigung mit der elektronischen Datenverarbeitung reichen. Immerhin ist der Verband 1969 hochaktuell, als er einen Fachmann darüber sprechen läßt. Der Computer ist für viele Fachhändler noch neu, er ist umständlich nur von Programmierern und Operatoren zu bedienen, er ist teuer und ganz und gar nicht selbstverständlich.

Die ersten Computer haben im Handel in den späten fünfziger Jahren ihr Werk begonnen. Man füttert sie noch mit Lochkarten, die ihre Löcher in besonderen Maschinen erhalten, und die mit viel Getöse nach bestimmten Merkmalen sortiert werden. In der moderneren Version kann man Zahlen auf der Lochkarte mit einem weichen Bleistift - nur ja nicht mit Kugelschreiber - ankreuzen. Die Maschine locht dann die angekreuzten Kästchen. So wird es erstmals möglich, eine Inventur halbmaschinell zu erledigen. Doch zwischen Möglichkeit und Realität klafft eine breite Lücke. Die Monster von Maschinen erfordern mehrere Räume, die zudem noch klimatisiert sein müssen. Die Wärme, die von den Tausenden von Röhren abgegeben wird, muß abgeführt werden.

Der *FDE* sieht dennoch schon 1969 den Computer als Rationalisierungsmittel. Die Betriebsberatung des *FDE* unter Gerd Scharping erkennt die Notwendigkeit, Programme für die Branche zu entwickeln. In den frühen 70er Jahren, gibt es noch keine Standardprogramme, die man variieren kann, vielmehr werden Programme für jedes Unternehmen "von Hand gestrickt". Die Programme des *FDE* heißen *"teletron"*. Wegen der immensen Kosten der Computer und ihrer Peripherie wird Datenverarbeitung meist außer Haus an Rechenzentren gegeben, im eigenen Haus ist nur die Datenerfassung.

In Goslar kann das Datenverarbeitungsprogramm des *FDE* 1970 vorgestellt werden, und während der 7. *FDE*-Unternehmertagung Süd in Meersburg heißt die Themenstellung: *"Das moderne Rechnungswesen mit Hilfe der elektronischen Datenverarbeitung im eigenen Haus oder extern in Lohnarbeit?"* Es setzt sich die Erkenntnis durch: *"Auf die Dauer kann nur noch der Kaufmann bestehen, der an eine EDV angeschlossen ist."*

Nur langsam findet der eigene Computer in die größeren Unternehmen des Produktionsverbindungshandels Einzug. Erst müssen Computer in einer Größenordnung entwickelt werden, die dem Bedarf des PVH entsprechen. Hier sind Hersteller zu nennen, die von der mechanischen Registrierkasse kamen, Anker und NCR zum Beispiel. Es entstand der Sammelbegriff "Mittlere Datentechnik". Die Geräte sind jedoch um ein Vielfaches größer und teurer als der spätere Personal Computer.

Fachschule muß anbauen

Präsident Georg Dengel, Wiesbaden, schlägt zur Erweiterung der Eisenwaren-Fachschule in Wup-

Der Diaprojektor ist ein wichtiges Medium bei der Unterrichtsgestaltung, um den Lehrstoff anschaulich zu vermitteln.

Ab **1960**	wird die Selbstbedienung (SB) auch außerhalb des Lebensmittelhandels eingeführt. Das ist die Voraussetzung für Aufkommen und Expansion der Verbrauchermärkte. Auch der Heimwerkermarkt ist ohne Selbstbedienung kaum denkbar.
1961	Band 1 der neuen Lehrbuchreihe des *FDE*, die dem Berufsnachwuchs Warenkunde vermitteln soll, liegt vor. Während der Vorstands- und Beiratssitzung des *FDE* wird über die Prüfungsleistungen der Fachschüler geklagt, die nur wenig über dem Niveau der Kaufmannsgehilfenprüfung lagen.
1962	Es gibt schon ein Dutzend Firmen, die Eisenwaren in SB-Packungen liefern, man diskutiert noch immer über SB im Eisenwarenhandel, denkt aber nur an einzelne Warenbereiche, die als SB-Abteilung geführt werden.
	Künftig wird es neben der Arbeitstagung in Goslar im Herbst eine Arbeitstagung Süd geben.
1963	Einführung der Selbstbedienung bei Kleineisenwaren im Hause Zahn Nopper. Sie beschränkt sich anfangs auf diese Warengruppe. Mitinitiator ist F.W. Brauckmann, Lüdenscheid.
1964	Entwurf zur Einführung der Mehrwertsteuer im Bundestag. Der *FDE* beginnt damit, seine Mitglieder zu informieren.
1965	Datenverarbeitung wird für den Handel relevant, vorerst allerdings nur für die großen Unternehmen des Produktionsverbindungshandels. Die EDV-Anlagen sind noch zu groß, zu umständlich zu bedienen und vor allem zu teuer.
1966	Es werden Einkaufszentren nach US-Vorbild gebaut. Sie sind noch klein, manche haben schlechte Standorte. Die Negativbeispiele verzögern die Durchsetzung.
1967	Datenverarbeitung ist ein Thema der Arbeitstagung (AT) in Goslar.
	Im April findet die erste Studienreise in die USA statt.
	Der *FDE* informiert über die kommende Mehrwertsteuer schriftlich durch dicke Ordner und in Seminaren an vielen Orten.
1968	Die Mehrwertsteuer ist da mit 10% und für Lebensmittel 5%.
	Als *Allkauf* wird am 1. März in Heinsberg ein Verbrauchermarkt eröffnet. Der Liter Benzin kostete hier DM -,49.
1969	Der *FDE* erarbeitet eine Sortimentsklassifikation als Basis für die EDV, die ja zu dieser Zeit noch sehr kleine Speicher hat, so daß sich die Eingabe von Daten möglichst auf Zahlen beschränken sollte.
	Mancher Kaufmann verlegt die Eisenwaren in eine Halle am Stadtrand und beläßt den Hausrat im angestammten Gebäude. Der *FDE* beklagt, daß jetzt in der City auch Hausrathändler aufgeben und ihre Läden an Textilketten verpachten.
1970	OBI eröffnet im Hamburger Einkaufszentrum Alstertal einen Heimwerkermarkt mit 800 qm Verkaufsfläche.
	Zur Arbeitstagung in Goslar wird am 4. Februar Georg Dengel, Wiesbaden als Nachfolger von Karl Wirth zum *FDE*-Präsidenten gewählt.
	Erlaß der Preisauszeichnungsverordnung.
1971	Franchising für OBI Heimwerkermärkte.
1972	Das Berufsbildungsgesetz tritt in Kraft. Künftig gibt es den Azubi. Ausbildung der Ausbilder durch Fernlehrbriefe.

1973	Wilhelm Roloff, der am 18. Januar 1946 unter den Wiederbegründern des *FDE* war, stirbt am 19. Dezember im Alter von 97 Jahren.
	Der *FDE* ist gegenüber elektronischen Registrierkassen noch skeptisch: *"Bis zur Stunde sind diese Geräte noch ausgesprochen teuer und nur als Prototypen auf Messen und Fachveranstaltungen zu sehen."*
	Araber und weitere OPEC-Staaten verursachen durch Ölverknappung eine Energiekrise.
1974	Die Preisbindungen sind aufgehoben.
1975	Durch den Bauboom ist der Wohnungsbestand auf 23,2 Mio. gewachsen.
1976	*NB* seit 75 Jahren gewachsen auf 1500 Mitglieder und 1 Mrd. DM Umsatz.
1977	*FDE*-Arbeitstagung nach 25 mal Goslar jetzt in Arolsen, weil das Hotel *Der Achtermann* renoviert wird.
1978	Das Internat der Fachschule gerät in Gefahr, der Grundlehrgang hat nur 14 Studierende; nötig sind 50 Anmeldungen.
1979	Die Heimwerkermesse in Essen entwickelt sich zur Verbraucherausstellung.
	Die KölnMesse räumt dem Heimwerkerbedarf mehr Platz ein.
1980	Konzentration: Metro beteiligt sich an Kaufhof, Trotz-Baumärkte gehen an Spar, die der Baywa an Asko.
1981	Dr. Georg Hungerkamp, Bocholt, wird in Bad Kissingen als Nachfolger von Georg Dengel, Wiesbaden, zum *FDE*-Präsidenten gewählt.
1982	Der *FDE*-Etat gerät durch gewaltige Portoerhöhung in rote Zahlen.
	Für die Erneuerung der Kochgruppe in der Eisenwaren-Fachschule zahlt der Verband 18.000 DM.
	Das Verbandshaus wird renoviert, das erfordert bis 1986 mehr als 500.000 DM.
1983	Die *Domotechnica* wird von der *Eisenwarenmesse* getrennt. In der Folge wandern die Aussteller von Hausrat nach Frankfurt ab.
1984	Das City-Fachgeschäft mit Türbeschlag und Sicherungstechnik wird zur Eisenwarenmesse vorgestellt und zur Nachahmung empfohlen.
1985	Die Gemeinschaftswerbung *Tisch und Raumkultur* wird begrüßt.
	Der *FDE* ermittelt den bekannten Hersteller, der an Tchibo 150.000 Bratpfannen geliefert hat.
1986	10 Zentralen leiten 60% aller Heimwerkermärkte. Die Konzentration schreitet weiter fort.
1987	Arbeitsgemeinschaft *DIY* von *FDE* und weiteren Verbänden des Fachhandels gegründet. Es gibt 1.569 Bau- und Heimwerkermärkte, 1.101 davon haben mehr als 1.000 qm Verkaufsfläche.
1988	Als *Alcasa* wird im Einkaufszentrum bei Bochum mit einem 4.000 qm großen SB-Markt für Hausrat und GPK experimentiert. Das Experiment mißlingt.
1989	Das Brandenburger Tor ist offen, die Mauer wird fallen. Kollegen aus der Noch-DDR melden sich beim *FDE*.
1990	Mitglieder im Westen stellen für Kollegen aus der Noch-DDR Praktikantenstellen zur Eingewöhnung in die Marktwirtschaft. Patenschaften mit Kollegen aus dem Westen werden vermittelt.

pertal die Errichtung eines Pavillons in Schnellbauweise vor. Bis zur Verwirklichung wird noch viel Zeit vergehen, weil erst die Baukosten durch Spenden zusammenkommen müssen. Das Gebäude soll zwei zusätzliche Klassenräume bieten. Es fehlt für die vielen Schüler auch an einem Werkraum.

Der *FDE* berichtet 1970 in seiner *FDE-Information*, daß es im September 1968 466 Verbrauchermärkte gab, nur ein Jahr später aber schon 686. Die Anmerkung, daß darunter nur wenige grosse sind, ist ein schwacher Trost. Einen Monat später wird kommentiert: *"Es gibt nicht wenige Fachhändler, die sich damit trösten, daß es sich bei Verbrauchermärkten um eine vorübergehende Erscheinung handele. Es hat aber keinen Sinn, sich selbst etwas vorzumachen."*

Die Vertriebsgesellschaft des Verbandes bietet den Mitgliedern 1969 zwei besondere Bücher an: Die Zusammenstellung *"Heimwerken, Basteln und Freizeit"* mit Untertitel *"Das Sortiment und seine Gliederung"* und *"Bezugsquellenverzeichnis für Materialien im Heimwerkergeschäft"*. Ab September rollen neue *Do-it-yourself*-Seminare in Essen, Münster, Hagen und Wuppertal an. Die Teilnahme ist kostenlos.

Ladendiebstahl auch im Fachhandel

Ladendiebe gibt es, seit es Märkte und einen Einzelhandel gibt. Doch die goldenen Zeiten kommen für sie mit der Selbstbedienung, die ihnen Zugang zu fast allen Waren bringt. Der Fachhandel glaubt anfangs durch die Vollbedienung gegen Ladendiebe gefeit zu sein. Doch das stellt sich als Irrtum heraus, nachdem der *FDE* dieses brisante Thema ab 1969 in seinen Arbeitstagungen behandelt und in der Fachpresse darüber berichtet wird. Im April 1970 läßt man einen Kriminalbeamten zu Wort kommen, der als Testdieb tätig ist: *"Nichts ist einfacher als Stehlen."* Der Ladendiebstahl wird zum Dauerthema. Immer wieder wird der Verband gefragt, ob eine *Fangprämie*, die offiziell Bearbeitungsgebühr genannt wird, zulässig ist. Das ist lange Zeit strittig.

Die Preisbindung gerät unter Beschuß, das Wehklagen im Handel ist laut. Dabei sind die Angreifer im Handel selbst zu suchen. Auch ein ursprünglich aus dem Eisenwarenhandel hervorgegangenes Unternehmen, die Firma Kaurisch in Trier, macht durch Unterlaufen der Preisbindung auf sich aufmerksam. Die grenznahe Lage macht es einfach, Markenware zu beziehen, ohne einen Revers über die Preisbindung unterschreiben zu müssen. Von Reimporten ist nicht nur bei Elektrogeräten die Rede. *"Ratio bringt die Foto-Preisbindung zu Fall."* heißt es im Dezember 1970 in der *FI*.

Einer der Pioniere, die in Deutschland das Heimwerken vorantreiben, ist Dr. Emil Lux, Werkzeuggroßhändler aus Remscheid. Er kann durch die neue Vertriebsform mit zukünftigen Kunden rechnen. Zuerst nimmt er sich der notwendigen Ware an, die es in Deutschland noch nicht gibt. Er führt aus England erste elektrische Heimwerkermaschinen ein.

1970 stellt Dr. Lux in Hamburg seinen ersten OBI-Markt im Einkaufszentrum Alstertal vor. Er hat bescheidene 800 qm Verkaufsfläche, die aber fast alle Eisenwarengeschäfte übertreffen. Das Wort OBI wurde zuerst in Frankreich gebraucht, es entstand als Anpassung des englischen Wortes *hobby* an die französische Sprache. An der Wortwahl ist zu erkennen, daß man auch in Frankreich, wie anfangs in Deutschland, mehr an Bastelarbeiten dachte.

Heimwerken ist seit den späten sechziger Jahren das Thema vieler regionaler Seminare des *FDE*, der auch Anstöße für die Schaffung SB-gerechter Packungen gibt und sogar einen Einkaufsführer schafft. Der *FDE* stößt aber bei vielen Mitgliedern auf wenig Verständnis. Argument ist immer, daß

Dr. Knauber war einer der DIY-Pioniere aus dem Fachhandel, anfangs gemeinsam mit OBI, später, mit Ausrichtung zum "Freizeit-Kaufhaus", allein erfolgreich.

Gut gemacht!

Dem ZHH zum 100jährigen herzlichen Glückwunsch!

Kompetenz auf der ganzen Linie - da fühlen wir uns gut aufgehoben. Machen Sie's weiterhin gut!

Ihre Kunden sind zufrieden und kommen wieder. Das ist das Ergebnis Ihrer guten Beratung, der erstklassigen Ware, die Sie verkaufen.

Bei LUX bekommen Sie Werkzeuge, die Ihre Kunden mehr als nur zufriedenstellen. Denn sie sind mehr als gut gemacht!

Informieren Sie sich über die LUX-Werkzeugwand: Das ist Full-Service-Merchandising, mit dem Sie wirklich verdienen. Und bis dahin machen Sie's gut.

LUX®

Die ganze Vielfalt guter Werkzeuge

Überzeugen Sie sich selbst.
Testen Sie Lux.
Rufen Sie jetzt unter

0 21 96/76 13 24

an und sprechen Sie mit Herrn Vogelsang.

man seinen angestammten Standort in der City hat, dort aber nicht genügend Raum zur Verfügung steht, um einen Heimwerkermarkt mit platzraubender Selbstbedienung einrichten zu können. Vielleicht übersieht damals mancher Fachhändler auch einfach die Wachstumschancen, weil die ersten Heimwerkermärkte in der Verkaufsfläche noch weit hinter einem klassischen Warenhaus zurückbleiben. Es sind Märkte von vielleicht 1.200 oder 2.000 qm, die für die Ketten heute unrentabel sind und deshalb mit Schließung rechnen müssen.
Erst als an einem Ort mehrere Märkte tätig werden, und die Verkaufsflächen immer weiter wachsen, beginnt man im Eisenwarenhandel diese Vertriebsform als übermächtigen Wettbewerber anzusehen. Zum Nacheifern ist es dann für die meisten Fachhändler zu spät, weil es an Flächen und mittlerweile auch an Kapital fehlt.
1971 beginnt OBI mit dem Franchising für Heimwerkermärkte. Anfangs bieten Dr. Lux und Manfred Maus das Know how nur Eisenwarenhändlern an, ihren Kunden, denen sie sich verbunden fühlen. Später werden auch Baustoffhändler zur Zielgruppe für ihr Franchising unter der Bezeichnung OBI. Viele Baustoffhändler nehmen in Jahren der Flaute am Bau dieses Angebot gern an.
Der *FDE* setzt sich schon 1971, als die Mitarbeiter knapp werden, weil die Wirtschaft boomt, damit auseinander, ob man Ausländer beschäftigen könne. Es gibt bereits zwei Millionen ausländische Arbeitnehmer. Anfangs wird die Frage nur für die Einstellung als Lagerarbeiter bejaht, weil hier angeblich wenig Kenntnisse der deutschen Sprache erforderlich sind. Mit der Einstellung als Verkäufer wird noch gezögert.
Der Fachschulbesuch ist auf etwa 140 junge Leute angewachsen. Zu Beginn des neuen Semesters werden 108 Studierende kommen. Erstmals gibt es das Zeugnis als *staatlich geprüfter Betriebswirt.*

Noch 1977 nur eine Abteilung in einem SB-Warenhaus.

Nachfolgeregelungen - der Verband hilft

Die Aufeinanderfolge der Generationen im Familienunternehmen bereitet oftmals Kopfzerbrechen. Themen der Nachfolgeregelung ziehen sich denn auch wie ein roter Faden durch alle Veranstaltungen und Veröffentlichungen des Verbandes. Schon 1971 muß sich der Verband mit Arbeitsverträgen zwischen Familie und Unternehmen beschäftigen. Es geht darum, die mitarbeitende Ehefrau richtig zu entlohnen, und darum, die Kinder so zu behandeln, als ob sie fremde Arbeitnehmer seien. Sonst spielt das Finanzamt nicht mit, weil die Entlohnung wieder an das Unternehmen zurückfließt, oder das Gehalt der Kinder eine verdeckte Gewinnausschüttung darstellt. Es kann aber auch sein, daß die Kinder nur für begrenzte Zeit mitmachen, vielleicht weil sie sich angesichts eines niedrigen Gehaltes und der vagen Aussicht, das Unternehmen eines fernen Tages einmal zu erben, ausgenutzt vorkommen, oder weil der väterliche Chef ihnen anspruchsvolle Aufgaben vorenthält, sie also unterfordert.
In der *FDE-Information (FI)* wird über den *FDE*-Vermittlungsdienst berichtet, der dazu beitragen soll, daß Geschäfte von Senioren, die aus dem Berufsleben ausscheiden, weiterbestehen, wenn sich kein Nachfolger aus der Familie findet.
Die Nachfolgefrage wird für Jahrzehnte Thema für den Verband und seine Unternehmensberatung bleiben.

Ladendiebstahl - ein ernstes Problem

Mitte 1972 wird durch Gerichte entschieden, daß die Forderung einer Bearbeitungsgebühr von 50 Mark vom ertappten Ladendieb rechtlich einwandfrei ist. Erst jetzt richten die Mitarbeiter im Verkauf ihr Augenmerk auf mögliche Ladendiebe. 1972 heißt es in Goslar *"Ladendiebstahl - Sport oder Verbrechen?"* Der Verband entwikkelt Protokolle, die dem ertappten Ladendieb zur Unterschrift vorgelegt werden.
In Goslar wird das Franchising als Möglichkeit vorgestellt, bei Aufgabe eines Teils der Entscheidungsfreiheit selbständig zu bleiben.
Das Bauhaus hat inzwischen ein Dutzend Niederlassungen. Der *FDE* versucht eine Definition der neuen Betriebsform: *"Unter dem Begriff 'Baumärkte' sind solche Betriebe zu verstehen, die sich in erster Linie an den Privatmann, und zwar an den privaten Bauherrn und Schwarzarbeiter, wenden."*
Die ersten *teletron*-Lehrgänge des Verbandes werden durchgeführt. EDV ist aktuell. Ein Unternehmen des Produktionsverbindungshandels in Kitzingen hat bereits eine eigene EDV-Anlage. Da sie zwangsläufig groß ist, wird sie nachts vermietet, um die Kosten zu senken.

Analyse des Eisenwarenhandels

Der *FDE* verzichtet auf Feiern zum fünfundsiebzigjährigen Bestehen. Statt dessen läßt er durch Prof. Gerhard Meyer, Melle, eine Prognose über die Entwicklung des Eisenwarenhandels bis zum Jahre 2000 erstellen. Weil aber die Ölkrise einen generellen Wandel einleitet, behalten die Voraussagen nur zum Teil Gültigkeit.
Die *FI* äußert sich im März 1973 über den Einsatz von EDV so: *"Die eigene kleine EDV-Anlage kann eine gute Lösung sein. Wer sich mit dem Gedanken an solche Anlagen beschäftigt, sollte bedenken, daß monatliche Mieten um 6000,- DM anfallen werden, inklusive Raum- und Personalkosten nicht unter 10 000 DM monatlich."*

Aus- und Weiterbildung

Zwiesel und Selb - Glas und Porzellan - wenn beide Orte in einem Atemzug genannt werden, klingelt es bei manchem Angehörigen der Branche; und er denkt sofort an den sogenannten Stegmann-Kurs, den Heinz Stegmann bereits 1973 zum 50. Male leitet. Über Glas und Porzellan wird vor Ort unterrichtet, die praktische Anschauung bieten die Werke dieser Industriezweige. Die Kurse wird es Jahrzehnte geben.
Ab 1974 kommt es zur Frontstellung mit einem neuen Verband. Dieser *"Bundesverband Deutscher Heimwerker- und Baumärkte BHB"* verliert einige Jahre später nach dem Scheitern von einigen Heimwerker-Messen in Stuttgart und Essen wieder an Bedeutung. Der *FDE* bietet den anfangs noch wenigen Betreibern von Heimwerkermärkten in seinem Mitgliederkreis und Firmen, die eine Heimwerkerabteilung haben, ab 1974 Betreuung in der *Interessengemeinschaft 'Bauen und Werken' im FDE* an, aus der später eine *Bundesinteressengemeinschaft* wird, die man im Wortspiel zu BIG, dem englischen Wort für 'groß', abkürzen kann. In der Interessengemeinschaft arbeiten 81 Unternehmen mit.
Es mangelt an Lehrstellen. Der *FDE* appelliert an die Verantwortung der Unternehmer. Er macht auch darauf aufmerksam, daß der Nachweis der Ausbildereignung spätestens bis April 1975 zu erbringen ist. Von der Prüfung befreit ist, wer fünf Jahre hindurch mit Erfolg Lehrlinge ausgebildet hat.

Auf Messen wurde den Fachhändlern vorgestellt, wie ein Heimwerkermarkt aussehen könnte, doch existierten 1976 schon genügend erfolgreiche Märkte.

MIELE HAT DIE HANDWÄSCHE ABGESCHAFFT.

- Bestrickend: das Handwasch-Programm.
- Beruhigend: leiser wäscht keiner.
- Befreiend: die 24-h-Startvorwahl.
- Berauschend: der geringe Wasserverbrauch.

Miele im Internet: http://www.miele.de

Bei der Handwäsche hatte man bisher beide Hände voll zu tun. Jetzt genügen der kleine Finger und einer der neuen Miele Waschautomaten. Die waschen feine Wolle, Angora oder Kaschmir schonender als Sie von Hand und stehen hilfsbereit beim Miele Fachhändler oder in den Fachabteilungen der Warenhäuser.*

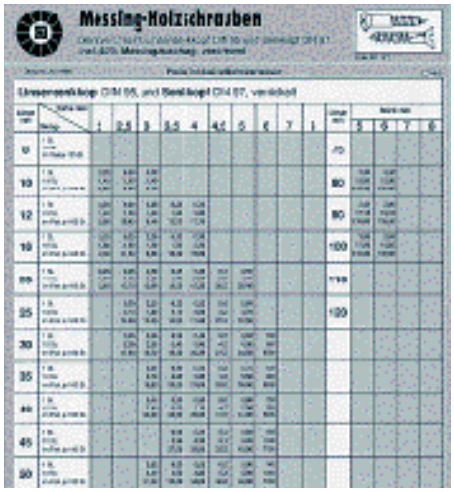
* Bestätigt durch Gutachten des wfk-Forschungsinstitutes, Krefeld.

Miele

Die Entscheidung fürs Leben.

Aufhebung der Preisbindung

Die Preisbindung ist zu Jahresbeginn 1974 aufgehoben, es gibt sie nur noch für Zeitschriften und Bücher sowie für bestimmte Versicherungen. Um den Händlern, die nun selbst kalkulieren müssen, einen Anhaltspunkt zu geben, melden viele Hersteller unverbindliche Preisempfehlungen an. Die Preisempfehlungen der Kooperationen des Handels werden vom Kartellamt als erlaubte Mittelstandsempfehlungen angesehen. Ohne dieses Instrument wäre es den Kooperationen unmöglich, Verbraucherprospekte mit Preisangaben herauszugeben.



Beispiel für eine Preisvergleichsliste des Verlages.

Der Marketing-Verlag erleichtert den Verbands-Mitgliedern die Preisbildung durch seine Vergleichslisten, die sich nach wie vor großer Beliebtheit erfreuen.

Die Ölkrise wirkt sich aus. Der *FDE* spricht von 5% Arbeitslosen. In der Folge steigen die Preise schneller, die Umsätze wachsen langsamer. Einzelöfen, die eigentlich keiner mehr haben will, werden plötzlich zur Mangelware, weil der Verbraucher bei der Heizung von Importen möglichst unabhängig sein will. Der Verband muß lieferfähige Hersteller nachweisen.

Der Verband wird von seinen Mitgliedern zum Eingreifen aufgefordert, wenn Wettbewerber übermächtig werden. Er hat jedoch kaum rechtliche Möglichkeiten dazu, denn selbst Untereinstandspreisverkäufe, die kleinere Unternehmen aus dem Markt drängen sollen, lassen sich nicht als Machtmißbrauch nachweisen. Die Märkte kalkulieren ja nicht nur auf Basis des Preises, der in der Rechnung des Lieferanten erscheint, sondern es fließen auch andere Faktoren in die Kalkulation ein. Im Stellen neuer Forderungen gegenüber den Herstellern sind die Märkte sehr erfinderisch. Das Bundeswirtschaftsministerium gibt das “Sündenregister” heraus. Die Spitzenverbände von Handel und Industrie erarbeiten darauf hin zwar eine *gemeinsame Erklärung* als Wettbewerbskodex. Sie enthält eine Liste unlauterer Forderungen. Die *gemeinsame Erklärung* führt jedoch nur kurzzeitig zu einem Nachlassen der Verkäufe unter dem Einstandspreis des Fachhandels. Als unlauter gilt es, wenn Lieferanten einzelnen Wettbewerbern hohe Rabatte in Form unberechneter Ware einräumen, ihnen eine oder mehrere Verkaufskräfte unentgeltlich stellen oder sie bezahlen. Regalmiete, Listungsgebühren, Ausbildungsbeihilfen, Jahresrückvergütungen, Eröffnungspreise und Ostrabatte sind weitere Forderungen der Märkte an die Industrie. Zu oft kommen sie damit durch, während der Fachhandel mangels Marktmacht keine derartigen Zugeständnisse erreicht.

Orientierung jenseits der Grenzen

Unter den zahlreichen Studienreisen, die der Verband organisiert, stellt die per Schiff nach Danzig, Leningrad und Helsinki ein unvergeßliches Erlebnis dar. Die Kreuzfahrt im September 1975 hinterläßt bei den Teilnehmern bleibende Eindrücke. Für die Landgänge ins polnische Danzig und ins sowjetrussische Leningrad, das heute wieder Sankt Petersburg heißt, muß der deutsche Reisepaß abgegeben werden. Die Gedanken, die den Reisenden dabei durch den Kopf schießen, pendeln vom Gefühl des Ausgeliefertseins bis zur Erkenntnis, welchen Wert doch der richtige Paß hat, wenn er für andere so begehrenswert ist, daß er ohne Skrupel gestohlen wird, wann immer sich eine Möglichkeit dazu bietet. Nun, obwohl der Zoll ihn einzieht, ist er sicherer als in der eigenen Tasche.

Kriegsteilnehmern, die in russischer Gefangenschaft waren, kommt bei der Besichtigung einer Fabrik für vorgefertigte Teile für die berüchtigten Plattenbauten, einiges bekannt vor. Isolierglas findet selbst bei diesen "modernen" Gebäuden keine Verwendung, es gibt nur Doppelfenster, die Beschläge der Fenster sind mehr als einfach. Die Messer, mit denen in der Fabrik Dachpappe geschnitten wird, hatte man im Gefangenenlager mangels besserer selbst einmal angefertigt. Sie wurden aus einem zerbrochenen oder abgenutzten Metallsägeblatt zurechtgeschliffen und erhielten einen Griff aus Aluminiumdraht, der um den Handteil des Messers gewickelt wurde. Bei Variationen konnte auch ein Stück Schlauch als Griff dienen. Heute würde man sagen: *Recycling* auf russisch.

Ein Eisenwarengeschäft, das in Leningrad nicht zum offiziellen Programm gehört, aber von der recht liberalen Dolmetscherin angesteuert wird, wirkt für die Besucher wie ein Museum aus früher Vorkriegszeit. Da wird auf dem Ladentisch sogar Fensterglas nach Maß zugeschnitten.

Studienreisen des *FDE* gab und gibt es auch innerhalb der deutschen Grenzen. Es liegt jeweils ein Thema zu Grunde, etwa *"Bau und Einrichtung von Lägern für den Produktionsverbindungshandel"*, *"Bauelemente"* oder *"Basteln und Werken"*.

Abwehrkaffee und *Kaffeekrieg*

Die Kaffee-Filialisten Eduscho und Tchibo haben sich zu ernst zu nehmenden Wettbewerbern entwickelt. Die Zentrale zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs wird 1976 bemüht, weil der Verkauf von Hausrat oder Uhren an den von Kaffee gekoppelt ist. Durch Gerichtsbeschluß wird erreicht, daß die Kopplung aufgegeben werden muß. Lieferanten des Fachhandels entdecken die Kaffee-Filialisten als interessante Kunden. Die Einkaufskooperationen können den Billigangeboten nichts entgegensetzen, weil ihre Anschlußhäuser zu zaghaft ordern, so daß die erforderlichen Mengen nicht zusammenkommen. Dr. Behnken, Vorstandsvorsitzender des *NB*, Essen, 1976: *"Wir können nicht wie Eduscho einfach zuteilen."*

Zum Verkauf in den Filialen kommt schließlich auch der Versandhandel mit eigenem Katalog.

Die Gegenwehr nimmt zeitweise groteske Züge an. Immer wieder wird auf Versammlungen des *FDE* von *Abwehrkaffee* gesprochen. Eisenwaren- und Hausrathändler beginnen Kaffee zum Selbstkostenpreis anzubieten. Vergleichbares gab es schon in der Weimarer Republik, als *Abwehrmargarine* und *Abwehrkaffee* von den Eisenwarenhändlern angeboten wurden. Die Abwehr kommt über Aktivitäten einzelner Mitglieder nicht hinaus.

Kaffeekrieg in Niedersachsen

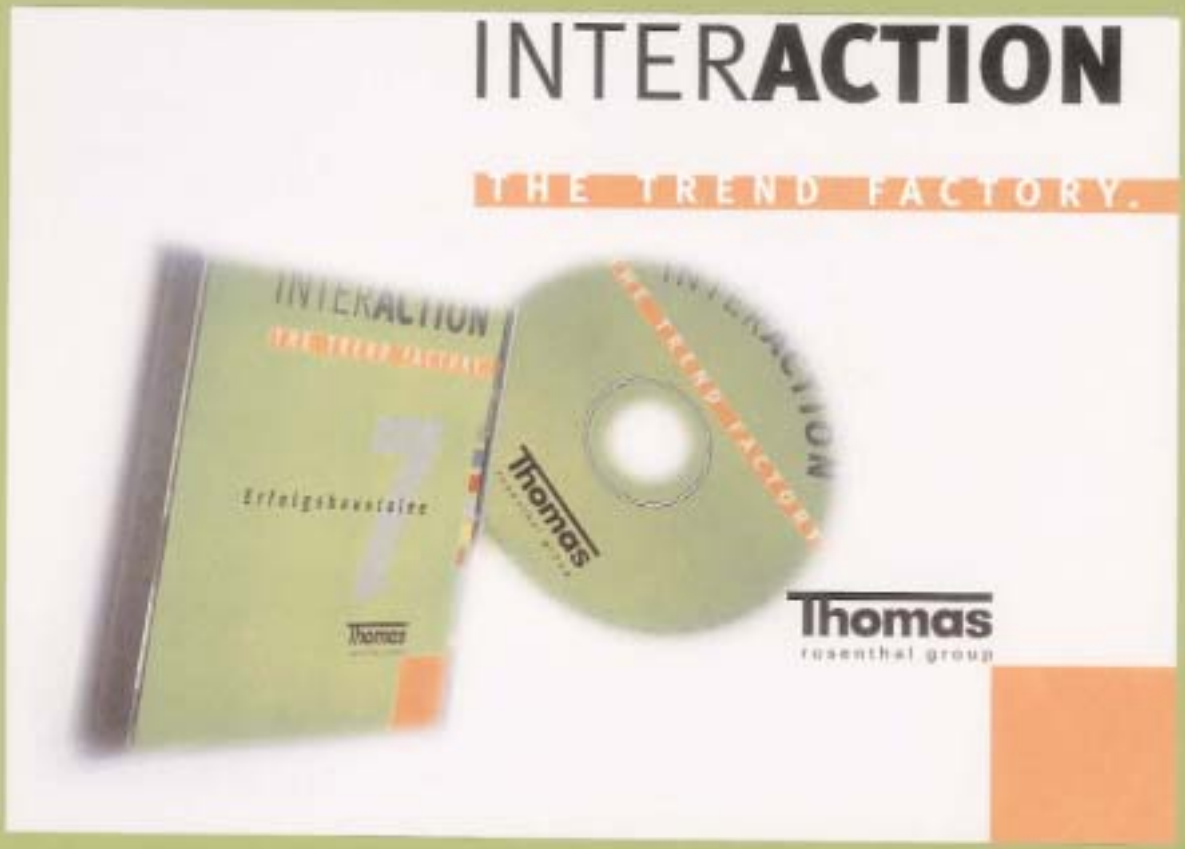
"Immer wieder ist aus unseren Mitgliederkreisen der Ruf nach Gegenmaßnahmen oder Abwehrreaktionen laut geworden, nachdem die Kaffee-Filialbetriebe sich verstärkt in den Vertrieb von Haushalts-, Porzellan- und Keramikwaren eingeschaltet haben. Einige niedersächsische Eisenwaren- und Hausrathändler haben nunmehr Verbindung mit einer Kaffee-Großrösterei aufgenommen und unterhalten Kaffee-Depots in ihren Abteilungen. Der Verkauf wird verstärkt durch Vorführungen zusammen mit Kaffeemaschinen und Filtern sowie Kaffeeautomaten und Elektro-Kaffeemühlen aller Fabrikate propagiert und durchgeführt. Bei dem Kaffee handelt es sich um eine in Niedersachsen weit verbreitete Marke."

Unter anderem verkaufen die Kaffeeröster auch Kaffee.

INTERACTION

THE TREND FACTORY.

Future now: Die 7 Erfolgsbausteine aus der Thomas Trend Factory. Die Welt von Thomas für heute und morgen. Setzen Sie zielgruppengerecht auf Zukunft.



Die Thomas Trend Factory präsentiert sich ab sofort auf CD-ROM.
Mit neuen Trends und tollen Produkten.

Also: ganz schnell aktiv werden und bestellen.

Thomas
rosenthal group

Von der Industrie erfährt der Verband, daß viele Heimwerkermärkte in der Planung sind. Als bedrohlich wird angesehen, daß sie Flächen von 1.000 oder gar 1.500 qm haben werden.
In der Fachbuchreihe des *FDE* erscheinen 1977 neue Bände: *"Metallwerkstoffe"*, *"Hand- und Meßwerkzeuge"*, *"Grundbegriffe der Elektrizität und Elektronik"*, *"Kunstgewerbliche Artikel"*. Sie sind bei einem Absatz von nur 500 Exemplaren pro Jahr nur mit Hilfe von Sponsoren zu finanzieren.
Hauptgeschäftsführer Alfred Grossmann schlägt eine Zusammenarbeit der Betriebsberatung des *FDE* und der Einkaufskooperationen vor. Er stößt auf wenig Gegenliebe. Die Kooperationen wollen *full service* bieten und werden mit subventionierten Einrichtungen wie Ladenbauberatung, Versicherungsberatung und Ausbildungslehrgängen zum Wettbewerber der Ladenbau- und der Betriebsberatung des *FDE*, die kostendeckend arbeiten müssen.
Die Sätze für die Mehrwertsteuer werden zum 01.01.1978 auf 12%, bzw. 6%, erhöht. Der Verband hatte geraten, schon ab Jahresmitte 1977 mit diesem Satz zu kalkulieren, weil der gesamte Warenbestand nicht über Nacht umgezeichnet werden kann.
Der *Arbeitskreis Sicherungstechnik (AKS* - später *ASS)* ist aktiv und verzeichnet beachtliche Mitgliederzugänge. Er stellt sich auf der *Security* in Essen mit einem eigenen Stand vor.
Während der *Eisenwarenmesse* 1979 führt der Verband die Fachtagung *Bauen und Werken* durch. Zu diesem Zeitpunkt gibt es 2.000 Heimwerkermärkte. Die *Heimwerkermesse DIY* 1979 in Essen entwickelt sich zu einer Verbraucherausstellung. Die Initiatoren wollen auch in anderen Städten eine solche Verbraucherausstellung erreichen. Die Industrie zieht wegen der Kosten nicht mit.
Der *FDE* bringt als neue Dienstleistung eine *Schlüsselprofilliste* heraus. Parallel erscheint eine Vergleichsliste *Schloß und Schlüssel*.

Erhard Thies setzte auf den PVH und lehnte Heimwerkermärkte für die NW-Mitglieder konsequent ab.

Es dauerte lange, bis die Kooperationen den Heimwerkerbedarf entdeckten. Noch 1980 wurde mit dem Verkauf loser Kleineisenwaren experimentiert.

Kooperationen und Heimwerkermärkte

Es hat lange, fast zu lange gedauert, bis die Kooperationen um 1980 eigene Konzepte für Heimwerkermärkte des Fachhandels schaffen. Viele der besten Standorte für Heimwerkermärkte sind in den alten Ländern der Bundesrepublik schon in festen Händen. Das *E/D/E* nennt sein Konzept *Bauklotz*. Bis 1995 werden sich über 150 Fachmärkte anschließen. *EK-Großeinkauf* hat den *Baufuchs*, *NB* den *Profimarkt*.
Konsequent in der Weigerung, sich für Heimwerkermärkte zu engagieren, war Erhard Thies, Vorstandsvorsitzender von *Nordwest*, Hagen, der diese Kooperation auf den Produktionsverbindungshandel einschwor und praktisch alle Aktivitäten im Bereich Einzelhandel den befreundeten Kooperationen überließ. Der Erfolg, so scheint es nicht nur, hat ihn bestätigt.
Auf der Hauptversammlung des *FDE* vom 10.-13.10.1981 in Bad Kissingen wird Dr. Georg Hungerkamp zum neuen Präsidenten gewählt. Das Kürzel *FDE* ist künftig als *Fachverband des deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels* zu lesen.

Die Konzentration schreitet voran. Trotz Kartellamt und Fusionskontrolle erwirbt die *Metro* 24% des Kapitals der *Kaufhof* AG. Die *Trotz* Baumärkte gehen an *Spar*, die *Baywa*-Baumärkte an *Asko*.
Dringend erforderliche Reparaturen im Verbandshaus werden 1982 mit weit über 100 000 DM beziffert. Im Internat der Eisenwaren-Fachschule in Wuppertal wird die Kochgruppe erneuert. Der *FDE* zahlt 18.300,00 DM.

Die Küchen"frauen"schaft der Fachschule aus den 80er Jahren.

Ausbildung wird noch wichtiger

Ein eigenes *FDE*-Berufsbildungswerk wird Ende 1983 eingerichtet, die Leitung Franz Claus übertragen. Im Programm ist unter anderem die *Ausbildung der Ausbilder*, die auf die Ausbilder-Eignungsprüfung vorbereitet. Das Fortbildungsmodell zum *Fachkaufmann für Beschlagtechnik* kann erfolgreich weitergeführt werden. Der zweite Lehrgang ist ausgebucht. Dagegen läuft die Ausbildung zum *Fachkaufmann für Werkzeug* zögernd an.
Angehörige des Handels stehen in der Sicht der Öffentlichkeit ziemlich am Ende einer Skala, die das Ansehen eines Berufes wiedergeben soll. Der Handel hat keinen Meister zu bieten, hat keine Rangabzeichen wie Polizei und Militär, es gibt bei ihm auch keine wohlklingenden Titel wie im Theater, in Werbeagenturen oder in Redaktionen und Druckereien. Der Verband bietet deshalb die Ausbildung zum *Technischen Kaufmann* sowie zum *geprüften Fachberater* verschiedener Richtungen. Es geht um Baubeschlag, um Werkzeuge und um die Sicherungstechnik.

Der Weg zur Prüfung verlangt großes Engagement, weil der Lehrgang zwei Jahre neben der Berufstätigkeit absolviert werden muß. Der Unterrichtsstoff wird durch Fernlehrbriefe vermittelt, der dadurch erworbene Wissensstand durch Fragebogen kontrolliert und das Wissen im sogenannten Frontalunterricht durch drei Blöcke von jeweils einer oder zwei Wochen an der Eisenwaren-Fachschule in Wuppertal vertieft. Am Schluß des letzten Blockes steht die Prüfung.
Ob es charakteristisch ist, daß 1983 das Angebot , "*Fachberater für Haushaltswaren, Glas und Porzellan*" heranzubilden, auf keine Gegenliebe stieß? Vom Rückgang der Nachfrage ist diese Sparte besonders betroffen.
In der Lehrbuchreihe des *FDE* kommt 1983 der Band *Gartenbedarf* heraus.
Um dem Schwund an Fachgeschäften im Kern der Städte entgegenzuwirken, propagiert der *FDE* das City-Fachgeschäft für Beschläge und Sicherheit. Auf der *Eisenwarenmesse* wird ein Musterladen vorgestellt. Die Mitglieder mit Geschäften für Sicherungstechnik legen Protest ein, sie sehen Wettbewerb aus den Reihen des eigenen Verbandes.
Für die Reparatur des Verbandshauses werden jetzt 500.000 bis 600.000 DM veranschlagt. Dach und Fenster müssen erneuert werden.
Ein Treffen im Jahre 1984 zwischen der *FDE*-Gliederung *ASS* und *Interkey* soll zu einer Zusammenarbeit der beiden Verbände führen, die

Festlich geschmückt war der Eingang zur Fachschule zum Jubiläum 1989.

Fachgeschäfte für Sicherheit betreuen. Die Hoffnung trügt.
Der *FDE* protestiert dagegen, daß zunehmend mehr Handwerker zur *Internationalen Eisenwarenmesse* eingeladen werden. Die Handwerker versuchen, von den Herstellern direkt beliefert zu werden.

Gemeinschaftswerbung von Industrie und Handel

Der Verband begrüßt 1986 die Gründung der *Forum Tisch + Raumkultur GmbH*, die Gemeinschaftswerbung für Glas, Keramik, Porzellan und Bestecke, die gemeinsam von Handel und Industrie finanziert wird. Initiatoren sind Junioren aus dem GPK-Handel. Der *FDE* ist im Forum als Gesellschafter mit zunächst 10% - später 50% - und durch seinen Präsidenten vertreten. Diese Werbung und einige Fernsehprogramme, die sich mit kulinarischen Themen befassen, bringen etwas Schwung in den Verkauf. Doch als die Industrie wenige Jahre später die Mitarbeit einstellt und die Fernsehserien auslaufen, muß die Werbung eingestellt werden. Aus noch verfügbaren Mitteln stellt der *FDE*-Marketing-Verlag 1994 *WIRB*, ein auf GPK zugeschnittenes Handbuch über Werbung und Dekoration, zusammen, das die Mitglieder kostenfrei erhalten. Zum 14. Juni 1996 wird das *Forum Tisch und Raumkultur* aufgelöst.

Der Initiative von Stefan Storch (links) und Michael Cordier entsprang das gemeinsame Branchenkind FORUM TISCH UND RAUMKULTUR, Werbegemeinschaft GmbH.

Den *FDE* beschäftigen Mitte der achtziger Jahren Fragen der Verpackung. Man unterscheidet zwischen Verkaufsverpackungen, Umverpakkungen und Transportverpackungen. Der Handel mit Eisenwaren und Hausrat hat die Umverpackungen und die Transportverpackungen zu entsorgen. Das bereitet Kosten, und da schaltet sich der *FDE* ein, indem er durch Gespräche mit den Entsorgern Einfluß auf die Preisgestaltung nimmt.
Der Fernlehrgang *"Fachberater für Haushalttechnik"*, bei dem es um Großgeräte geht, soll 1987 gestartet werden; er muß wegen Mangel an Interessenten ausfallen.
Verbände des Fachhandels bilden die *Arbeitsgemeinschaft DIY*. Ihr gehören der *FDE*, der Bundesverband (BV) Farben-, Lacke-, Tapeten- und Heimwerkerbedarf, der BV des Deutschen Holzhandels sowie der BV des Deutschen Baustoffhandels an.

Langer Donnerstag weicht Ladenschluß auf

Die Forderung eines Dienstleistungsabends in jeder Woche beunruhigt 1988 den Fachhandel, der als Nutznießer nur die Einzelhändler in den Cities der Großstädte und die Einkaufszentren sowie die großen Märkte auf der *grünen Wiese* sieht.
Der *Arbeitskreis Schloß und Schlüssel (ASS)* hat 233 Mitglieder und wächst weiter. Für Wirbel sorgt ein Bericht über die Korkenzieher-Methode, mit der Einbrecher den Schließzylinder überwinden. Das bringt in der Folge Nachrüstbedarf, neue Schutzbeschläge mit "Ziehschutz" werden gefragt.
Wieder tauchen neue Wettbewerber auf, über die der Verbandsgeschäftsführer dem Vorstand berichtet. *Alcasa* ist das Experiment mit einem großflächigen SB-Markt für Hausrat und GPK innerhalb eines Einkaufszentrums. Der Versuch scheitert. Lücken, die der Fachhandel mit Glas, Porzellan und Keramik im Kern der Großstädte läßt, will die Porzellanfabrik Villeroy & Boch mit eigenen Filialen schließen, um präsent zu bleiben. Auch Rosenthal ist im Einzelhandel tätig. Möbelhäuser, die außerhalb der City in großen Flach-

The House of

Villeroy & Boch

Seit 1748

Villeroy & Boch AG, Faïencerie Mettlach, Saarufer Straße, 66693 Mettlach

Porzellan · Kristall · Besteck · Geschenk-Ideen

bauten betrieben werden, führen zunehmend mehr Hausrat. Das gilt nicht nur für Ikea. Werkzeugverkauf vom Lastwagen und später im ausgemusterten Bus wird als Landplage angesprochen, weil die Importware trotz hoher Kalkulation zu niedrigen Preisen angeboten wird.
Unter *Kodi* bzw. *Cadi* breitet sich ein Discounter mit Nonfoods aus, der mit Vorliebe in ehemalige Aldi-Märkte mit 200 - 400 qm geht. Er wirbt mit dem Slogan *"Der Laden, in dem es nichts zu essen gibt."* 1998 werden es mehr als 100 Filialen sein.

GPK - gesehen 1990 in San Francisco.

Reisen in die USA

Der *FDE* und seine Mitglieder sind reiselustig. Allein für 1989 stehen Reisen zu Gartencentern, die *Hardware Show*, das ist eine Eisenwarenmesse in Chicago, der Besuch einer Internationalen Messe in London und eine Studienkreuzfahrt durch die eisige Ostsee nach Finnland auf dem Plan. Diese Eiskreuzfahrt ist beliebt und wird mehrmals unternommen.
Die Reise zur *Hardware Show* in Chicago macht mit einer anderen Messeform bekannt, die sich nur in der Ausstellerzahl mit Köln messen kann. Selbst namhafte Hersteller haben wesentlich kleinere Stände als in Köln. Eine Bewirtung der Einkäufer findet nicht am Stand statt, sondern während einer Einladung in eines der Messerestaurants zum Frühstück oder Lunch. Daß auf Neuheiten hingewiesen wird, bevor gespeist wird, versteht sich wohl von selbst.
Verwunderung über die doch sonst als reiselustig geltenden Deutschen gibt es regelmäßig bei den Tagungen der *Internationalen Vereinigung der Eisenhändler-Verbände (IVE)*, weil außer den offiziellen Repräsentanten des *FDE* wesentlich weniger Teilnehmer aus Deutschland kommen als aus manchem kleineren Land.
Im Herbst öffnet sich die *Berliner Mauer*.

"C&B" - der maßgebende Hausratfilialist in den USA; hier in Chiago.

Die *Mauer* ist gefallen

Nach dem Fall der *Mauer* fährt die Mannschaft des *FDE* nach "drüben". Wo "hier " sein soll und wo "drüben" entscheidet sich nach der Herkunft des Gesprächspartners. Aus Sicht eines Leipzigers ist Hannover "drüben", für den Hannoveraner ist es aber Leipzig.
Es gilt herauszufinden, wie es in der *Noch-DDR* um den Handel mit Eisenwaren und Hausrat steht. Man weiß einfach zu wenig voneinander. Zwar hat der Verband über eine lange Zeit versucht, durch Weihnachtspakete und den Versand von Fachliteratur Kontakte aufrecht zu erhalten; doch eine unbarmherzige Zensur ließ die Verbindungen schon 1953 abreißen.
Die Besucher aus dem Westen kommen sich um einige Jahrzehnte zurückversetzt vor. Da steht im Frühjahr 1990 im Schaufenster eines Geschäftes ein Kohlebadeofen, in vielen anderen Geschäften ist die alte *Wolfsche Schubladenwand* oder ein entsprechender Eigenbau noch voll in Aktion. Die gute alte Nickelkasse leistet brav ihren Dienst. Selbstbedienung ist nur in Ansätzen an-

zutreffen, weil die Ladenflächen zu klein sind.
Die mächtig gewordenen Filialisten auf dem Heimwerker-Sektor geben rasch nach dem Mauerfall 1989 auch in den neuen Bundesländern den Ton an. Das ist für jene Eisenwarenhändler bitter, die unter kommunistischem Regime ihre Selbständigkeit wenigstens zum großen Teil behaupten konnten. Sie können weder von der finanziellen Ausstattung noch vom Kenntnisstand her mithalten. Hier setzt der *FDE* an. Sofort nach der Wende beginnen in Ostdeutschland Seminare über moderne Betriebsführung. Zuerst einmal müssen sich alle orientieren, was denn vom vor dem Kriege so stolzen Eisenwarenhandel übrig geblieben ist. Manche Kollegen die sich unter dem *real existierenden Sozialismus* von 1945 bis 1989 mit ihren Geschäften behauptet hatten, finden es plötzlich schwer, ihr Geschäft weiterzuführen. Auch die Kooperationen sind schnell zur Stelle und leisten Hilfestellung. Niemand kann dazu raten, in den Städten die relativ kleinen Geschäfte als Sortimenter weiterzuführen. Die Flächen sind zu klein und werden bald auch zu teuer. Das Heil liegt meistens in der Spezialisierung auf der vorhandenen Fläche.

1990: Brotformen aus dem Erzgebirge und Emaillewaren aus Thale / Harz sind Teil des Warenangebotes in der "Noch-DDR".

Ein Tag im November 1989

Die ERFA-Gruppe „Haushalttechnik II“ war vom 22. - 24. November 1989 Gast des Hauses Ofenmüller in Braunschweig. Wenige Tage zuvor, am 9. November, war die Mauer zwischen Ost und West durchlässig geworden.
Am 23. November benutzten wir die Mittagspause, um die historische Innenstadt Braunschweigs zu besichtigen und wunderten uns über die große Zahl der Menschen in den Straßen. Aber schon nach kurzer Zeit erlebten wir hautnah und mit Bedrückung, daß es sich um Besucher aus dem Raum Magdeburg handelte, die zum ersten Mal in ihrem Leben „in den Westen“ kamen und mit ihrem „Begrüßungsgeld“ fassungslos und unsicher vor der Warenfülle standen, die ihnen völlig unbekannt war.
Wir haben dann mehrfach Obst, Südfrüchte und Süßigkeiten gekauft und den Kindern geschenkt, die uns mit großen Augen stumm anschauten, während den Eltern oder Großeltern Tränen in den Augen standen.

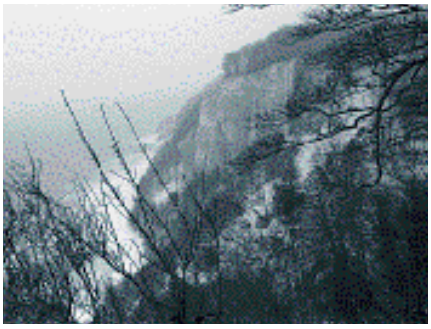
Neuorganisation des Verbandes

Vom *Licher Modell* ist im Verband oftmals die Rede. Den Namen gab das Hotel *Alte Klostermühle* in Lich bei Gießen, wo 1991 der *FDE* - Vorstand und Geschäftsführung - in einem Brainstorming über die Zukunft des Fachhandels unserer Branche eine Vorstellung der künftigen Struktur des Verbandes entwickelte. Die Hauptversammlung des Verbandes findet 1992 in Dresden statt, die Mitglieder beauftragen den Vorstand, die Verbandsreform nach dem *Licher Modell* sobald wie möglich zu realisieren.
Die Begegnung von “Ost” und “West” in Dresden ist für viele Mitglieder der erste Kontakt zur jeweils anderen Region. Die Teilnehmer werden durch den sächsischen Ministerpräsidenten Dr. Kurt Biedenkopf begrüßt. Es gibt viel zu sehen in Dresden, die Bauten aus dem Barock und aus dem real existierenden Sozialismus, jedoch auch die geräumten Trümmerflächen und die Ruine der Frauenkirche, die der Luftangriff am 15. Februar 1945 hinterließ.

Die Meisterdiebin führt während der Arbeitstagung in Dresden 1992 ihre Beute vor.

Mit Kleinigkeiten hielt sie sich nicht auf.

Aus dem *ASS* ist 1992 der *Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland (BSD*) geworden, der rechtlich selbständig ist. Er hat seinen Sitz im Verbandshaus in Düsseldorf und arbeitet dort eng mit allen Einrichtungen des *FDE* zusammen.
Der Ladendiebstahl ist immer noch problematisch. Weil nun Vorbeugung die beste Medizin ist, versucht der *FDE*, die Aufmerksamkeit der Mitarbeiter gegenüber Ladendieben durch Seminare zu wecken. Der Redner zeigt dabei den erstaunten Teilnehmern vor, was er vor dem Seminar unter ihren Augen stehlen konnte. Eine *Meisterdiebin* besucht auch zur Hauptversammlung in Dresden inkognito einige Geschäfte der Teilnehmer und stiehlt, was immer sich anbietet. Das ist eine ganze Menge, wie sich dann während der Tagung herausstellt.
Man schätzt, daß in den Großbetrieben des Einzelhandels die Ladendiebe sich höhere Werte aneignen als die Aktionäre an Dividende erhalten.
Die erste Arbeitstagung auf Rügen im März 1993 wird mit 150 Teilnehmern ein großer Erfolg.
Der *FDE* zieht die durch die Elektroindustrie organisierte Rücknahme von Altgeräten der drohenden Elektronikschrott-Verordnung vor. Schwierigkeiten gibt es beim Recycling der Transportverpackungen. Die Kooperationen haben Behälter entwickelt, die zwischen Zentrale und Mitglied pendeln und Kartons oder andere Transportverpackungen überflüssig machen.



Rügen im Frühjahr 1996.

Das *Licher Modell* soll dem Verband eine neue Gliederung und neue Aufgaben bringen, weil sich die Strukturen im Handel geändert haben und weiter ändern werden. Mit einem Verband wie er vor hundert Jahren gegründet wurde, wäre heute nicht mehr viel Staat zu machen.
1994 zur Mitgliederversammlung in Schwangau ist es soweit. Es wird eine Reform des Verbandes durch Ausrichtung auf neue Ziele beschlossen und gleichzeitig der neue Name *"Zentralverband Hartwarenhandel" (ZHH)* angenommen. Danach bündelt der *ZHH* die Interessen einer Fülle von Verbänden und Arbeitskreisen des Hartwarenhandels und bietet der Verbandsgemeinschaft die gemeinsamen Dienstleistungen und die der Tochtergesellschaften an; damit werden Leistungen erbracht, zu denen kleine Gruppen nicht in der Lage wären.
Der *ZHH* hat seit 1996 folgende Arbeitskreise: *AKB (Baubeschläge), AKW (Werkzeuge), BMK, (Bundesverband mittelständischer Küchenfachhandel), FDE (Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels), FHG (Fachkreis Hausrat/GPK), Multitec (Bundesverband PVH-Sortimenter), VdM (Verband der Motoristen), VMB (Verband mittelständischer Bau-, Heimwerker- und Gartenfachmärkte)* sowie den rechtlich selbständigen *BSD (Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland e.V.).*

Seit 125 Jahren innovative Problemlösungen

1873–1998

125

das war der Anfang

den kennen Sie alle

Nutzen Sie unsere attraktiven Jubiläumsangebote für professionelle Elektrowerkzeuge!

Atlas Copco Elektrowerkzeuge GmbH
Lahnbeckestraße 2 · 45307 Essen
Tel. (02 01) 85 55-229
Fax (02 01) 55 75 05

GET IT DONE™

Atlas Copco

1991	Neue Struktur für den *FDE* wird als *Licher Modell* von Vorstand und Geschäftsführung erarbeitet und zur Annahme empfohlen.
1992	Die Hauptversammlung findet in Dresden statt.
	Das *Licher Modell* wird als zukünftige Struktur akzeptiert.
1993	Beleglose Datenverarbeitung wird für *AKB* angestrebt.
1994	Beteiligung an der *HDE*-Aktion gegen Änderung des Ladenschlußgesetzes Sie bleibt ohne Erfolg.
1995	Unter dem neuen Namen *Zentralverband Hartwarenhandel (ZHH)* wird erstmals in München getagt. Die Tagung heißt jetzt Kongreß.
1996	Die Sortimenter aus dem Produktionsverbindungshandel bilden einen eigenen Arbeitskreis *multitec*.
1997	Die Einkaufsgenossenschaft *NB* faßt nach Liquiditätsschwierigkeiten und einem Vergleich wieder Fuß. *E/D/E* und *EK-Großeinkauf* gehen zwecks Aufgabenteilung eine strategische Allianz ein.
1998	Dr. Paul Kellerwessel, Köln, wird am 7. März auf der Delegiertenversammlung zum 11. Präsidenten des ZHH gewählt.
	Der *ZHH* besteht 100 Jahre und feiert in Berlin in Verbindung mit dem 45. Kongreß der *Internationalen Vereinigung der Eisenhändler-Verbände (IVE).*

Stahl auf der Haut

Die Raubritter und Krieger des Altertums trugen bekanntlich handgefertigte Rüstungen aus Eisen und Stahl, sowie Eisenhemden als leichtere , elegante Kleidung nach dem Kampf bei Met und Braten am heimischen Feuer.
Den Eisenwarenhändler gab es damals noch nicht, sonst wären wir wohl heute noch Fachhändler für Fe-Klamotten wie Kleider, Hemden und Bustiers aus Stahl.
Sie gibt es nicht mehr? - Aber doch ....!
Eine Hamburger Firma „Eisenhemd“ bietet den Technofreaks seit 1994 genau diese Kettenklamotten an. Man kauft kleinere Stahlringe, sprich „Stahlspaltringe“ oder im Volksjargon auch „kleine Schlüsselringe“ genannt, im Eisenwarenhandel und braucht für ein Hemd z.B. bis zu 8.000 Stück.
Ein Kleid kann bis zu 5 Kilo wiegen und 2.500 - 4.000 DM kosten. -
Das Mieder etwa 1.000 DM.
Aber auch das ist nicht neu!
Im Jahre 1897 also ein Jahr vor der Gründung des Verbandes, wurde ein „Brustverbesserer“ in England entwickelt. Er bot zwar den Damen einen gewissen Halt, doch die Metallfäden verursachten Schmerzen und so wurde er 1912 durch einen „schmiegsamen BH“ ersetzt.
Schade, was für ein tolles, „tragendes“ Geschäft ist uns doch verloren gegangen.

Der *ZHH* spezialisiert seine Dienstleistungen auf seine Arbeitskreise und die ihm angeschlossenen Verbände. Für den Service stehen im *ZHH* spezialisierte Mitarbeiter zur Verfügung, die einzelnen Mitglieder können aber auch auf die Tochtergesellschaften des *ZHH* zurückgreifen.
Der Verband selbst ist wegen steuerlicher Vorschriften zwar an einer wirtschaftlichen Tätigkeit gehindert, doch verbietet ihm niemand die Einrichtung von Tochtergesellschaften, die gegen Entgelt Dienstleistungen für die Mitglieder und in einigen Fällen gegen ein Aufgeld auch für Nichtmitglieder erbringen. Eine dieser Töchter ist die *ZHH Marketing-Verlag GmbH*, eine andere das erfolgreiche *ZHH-Bildungswerk e. V.* Im Dienste der *ZHH*-Mitglieder stehen auch die *ZHH-Unternehmensberatung GmbH* und die *ZertKommerz GmbH*, die Zertifizierungen vornimmt. Eine Mehrheitsbeteiligung hält der *ZHH* an der *Eisenwaren-Zeitung (EZ) GmbH*. Die Geschäftsführung liegt jedoch bewußt bei einem anderen Gesellschafter, der verlegerische Erfahrung hat. Von ihm ist 1986 Dr. Manfred Lotsch als Geschäftsführer berufen worden. Seit dem 1.1.1998 ist Christoph Meyer-Adler Geschäftsführer der *EZ*. Die *EZ* ist deshalb unabhängig, frei in der Themenwahl, frei in der Kommentierung.

Factory Outlets - neue Vertriebsformen

Mitte der 90er Jahre werden im Beirat die Chancen der *Factory outlets* diskutiert, die Überbestände der Industrie absetzen sollen. Es fragt sich, ob dazu Neubauten erforderlich sind, denn es gibt ja seit Jahren die sogenannten Havaristen, die ursprünglich Waren verwerteten, die von havarierten Schiffen, aus Brandfällen oder Konkursen stammten. Diese Havaristen entwickeln sich nach der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten ab 1990 boomhaft, weil im Osten viele Fabriken mit zum Teil großen Warenbeständen aufgegeben werden. Doch als der Nachschub aus dieser billigen Quelle ausbleibt, muß nicht nur ein Havarist Konkurs anmelden.

Der Werksverkauf ist ein brisantes Thema.

Mancher Hersteller setzt Ware zweiter Wahl, aber auch Restposten, im eigenen Fabrikverkauf ab. In einigen Fällen ist der Fabrikverkauf für Verbraucher so attraktiv, daß es sich für Busreiseunternehmer lohnt, eine Einkaufsfahrt dorthin anzubieten. Dem Verband wächst immer wieder die Aufgabe der Intervention zu, wenn reguläre Ware zum Schleuderpreis seinen Mitgliedern im weiten Umkreis um die Fabrik die Verkaufschancen nimmt.
Nicht gekommen ist der Typ des *warehouse outlets*, wenn man das deutsche Pendant nicht im Lagerverkauf sehen will.
Das Zaudern und die Skepsis gegenüber den Heimwerkermärkten hat den Fachhandel viel Terrain gekostet. Der *ZHH* kann im Jahresbericht 1995/96 nur feststellen: *"Der deutsche Eisenwarenhandel hat in den letzten 30 Jahren über die Hälfte seiner Betriebe verloren. Grund dafür ist die Expansion von Verkaufsflächen in anderen Betriebstypen. Hier sind besonders die Baumärkte, die SB-Warenhäuser und die Möbelmärkte zu nennen."* Einen Ausweg sieht er im Franchising. Rückblickend stellt Alfred Grossmann, der langjährige Hauptgeschäftsführer des *FDE*, mit etwas Wehmut fest: *"Aktivität hinsichtlich der Heimwerkermärkte seitens der Verbandsführung war vorhanden. Nicht immer hat der Fachhandel vor Ort den Anregungen, sich zeitgerecht modernen Entwicklungen anzupassen, Folge geleistet."*

Ein Beispiel für ein US-amerikanisches Factory outlet.

Die Einkaufsgenossenschaften - Partner von Fachhandel und Industrie

Als der *Nürnberger Bund (NB)* Ende 1996 in Schwierigkeiten gerät, lädt der *ZHH*-Arbeitskreis *FDE* Mitglieder und Lieferanten zu einem Treffen ein, um die Chancen für ein Überleben des *Nürnberger Bundes* auszuloten und zu verstärken. Der *NB* hatte sich mit dem Bau eines überdimensionierten Zentrallagers übernommen, das zum großen Teil durch Verkauf der Regionallager finanziert werden sollte; dies mißlang. Die Mitglieder haben den Vergleich angenommen und kaufen wieder über den *NB*, der strategische Allianzen mit der *Kaufring AG* und einem niederländischen Großhändler eingegangen ist. Die Kooperationen des Einzelhandels, heute in den Rechtsformen der GmbH & Co KG, der Genossenschaft und der Aktiengesellschaft, entstanden nach der Jahrhundertwende zur Verteidigung gegen die sich in dieser Zeit rasch entwikkelnden Warenhäuser. In der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg schließen sich mehrere kleinere Vereinigungen zusammen. Dadurch entstehen die *EK Großeinkauf e.G.*, Bielefeld, sowie die *Nürnberger Bund e.G.*, Essen. Mit ihren Konzepten sind die Kooperationen in der Nachkriegszeit so erfolgreich, daß fast alle Universalgroßhändler aufgeben müssen. Die überlebenden Großhändler gehen häufig mit fliegenden Fahnen dazu über, SB-Warenhäuser zu beliefern, oder sie spezialisieren sich auf einen engeren Warenbereich.

Im Selbstverständnis der Kooperationen unserer Branche gehen Veränderungen vor sich. Betonten sie anfangs noch ihre Treue allein gegenüber dem Eisenwarenhandel, so nehmen einige heute auch Möbelhäuser und Gartencenter als Mitglieder auf, soweit diese mittelständisch sind. Die Kooperationen haben zum Ziel, den Fachhandel zu fördern: durch ausgefeilte Sortimentsbildung, günstige Einkaufspreise, leistungsfähige EDV und durch gemeinsames Marketing sowie durch Schulung, Betriebsberatung, Ladenbauberatung und Studienreisen. Obwohl die Kooperationen mit den letztgenannten Leistungen zum *ZHH* im Wettbewerb stehen, sind ihre Vorstände beim Verband gern gesehene Gäste, insbesondere bei den Arbeitstagungen und während der regelmäßigen Vorstands- und Beiratssitzungen. Sie liefern immer wieder wertvolle Diskussionsbeiträge. Die Kooperationen sind auch deshalb gute Freunde, weil sie unermüdlich zum Erhalt und zum Ausbau der Fachschule Wuppertal beitragen. Gegenwärtig wird eine engere Zusammenarbeit unter den Kooperationen forciert.

Unternehmerdemonstration in Frankfurt am 13.11.1996

Warenkenntnis

Der Eisenwarenhandel ist von jeher eine Branche, die der Technik verhaftet ist. Wer im Verkauf erfolgreich sein will, muß über ein für andere Zweige des Einzelhandels ungewöhnlich breites warenkundliches Wissen verfügen. Gelernte Eisenwarenhändler werden dieses Wissens wegen gern von der Industrie als Mitarbeiter eingestellt.

Was die Vermittlung von Warenkenntnis angeht, so haben der *ZHH* und seine Vorgänger sich Verdienste erworben. Denn bereits 1928 gibt der damalige *VDE* ein Warenkundelehrbuch heraus, dessen Verfasser Adolf Holzborn, Erfurt, ist. 1935, 1939 und 1942 gibt es Auflagen des von den Leipzigern Erich Brinkmann, Gerhard Reichel und Carl Schumann bearbeiteten *Lehrbuch des Eisenwarenhandels.* Der *ZHH* geht noch einen Schritt weiter und versorgt jedes Mitgliedsunternehmen mit der *ZHH*-Warenkunde, die als Loseblattsammelwerk seit 1996 erscheint.

F I S S L E R

Seit über 150 Jahren sind die Wünsche unserer Kunden der Maßstab unserer Produkte.

Fissler

QUALITÄT & IDEEN

Die Einkaufszusammenschlüsse

Nach der Bildung des *VDE* 1898 war es aufgrund der klaren Zielsetzung im Kampf gegen die Warenhäuser, Basare und Billiganbieter nur folgerichtig, daß sich fortschrittliche Eisenwaren-, Hausrat- und Porzellanhändler zu Einkaufskooperationen auf zunächst genossenschaftlicher Basis zusammenschlossen.
Der gemeinsame und damit mengenmäßig größere Einkauf verbesserte die Einkaufskonditionen und ließ außerdem Abschlüsse mit handelstreuen Vertragslieferanten zu.
Schon 1901 wurde der Großeinkaufsverband *Nürnberger Bund eGmbH (NB)* gegründet. Ihm folgten der Einkaufsverband *Nord-Süd eGmbH (NS)* und 1919 der *Nordwest* Eisen- und Metallwaren eGmbH.
1923 bildete sich unter anderem das *Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH* Wuppertal *(E/D/E)*. Zahlreiche, zum Teil nur auf regionaler Ebene arbeitende Einkaufsgenossenschaften folgten, so daß wir z.B. 1966 insgesamt neun Genossenschaften und drei GmbHs zählten. Es waren dies:

1. *Eweli Großeinkaufsverband eGmbH*, Bremen
2. *Kaufring eGmbH*, Düsseldorf
3. *Einkaufsgenossenschaft Keramik eGmbH*, Bremen
4. Eisenwaren-Einkaufsgenossenschaft *Nahe*, Kirn/Nahe, Kirn
5. *Niederrheinische Einkaufsgenossenschaft eGmbH*, Neuss
6. *Nord-Süd Nürnberger Bund Großeinkauf eGmbH*, Essen
7. *Nord-West Eisen- und Metallwaren eGmbH*, Hagen
8 *Einkaufsverband Rhein-West eGmbH*, Essen-Kray
9. Großeinkaufsverband *Rote Erde* eGmbH, Dortmund

I. *Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler (E/D/E)* GmbH, Wuppertal
II. *Deutsche Catena-Handelsgemeinschaft GmbH*, Hildesheim
III. *IGROS* Großeinkaufsgesellschaft für Eisenwaren, Hausrat und Elektro, Köln.

Der *Nürnberger Bund* und die *Nord-Süd-Einkaufsgenossenschaft* fusionierten 1962 unter dem Namen *NS/NB*, der 1974 dann wieder in *NB Großeinkaufsverband eG* umgewandelt wurde.
Insgesamt waren 48,7 % der Anschlußfirmen der Einkaufskooperationen Mitglieder im *FDE*.
Die Welle der Fusionen und der Liquidationen verstärkte sich im Laufe der Jahre, da letztlich die Stärke einer Kooperation von der Zahl der Mitglieder und des Einkaufspotentials , besonders bei dem in den 70er und 80er Jahren einsetzenden harten Wettbewerb durch Filialbetriebe, Handelsketten, H- und B-Märkte und sonstige Großbetriebe, abhängt.
Nach einer Fusion im September 1972 von *Rheinwest*, Essen, *Rote Erde*, Dortmund, und *Eweli*, Bielefeld, zur *EK Großeinkauf eGmbH*, Bielefeld, können 1998 als leistungsfähige Einkaufspartner des Fachhandels nur noch genannt werden: *NB* AG, Essen, *Nordwest* AG, Hagen, *EK* eGmbH, Bielefeld und *E/D/E* GmbH , Wuppertal. Die *Kaufring* AG, Düsseldorf, die von Hausrathändlern mitbegründet wurde, gewinnt für den typischen Fachhandel unserer Branche erst durch die Allianz mit dem *NB* 1998 wieder große Bedeutung.
Die Bemühungen des *FDE*, eine für alle Kooperationen und den Berufsverband einheitliche Dienstleistungsgesellschaft unter finanzieller Beteiligung aller zu schaffen, um die stets für den Einzelnen hohen Kosten zu senken, scheiterten 1969 und auch beim zweiten Versuch 1973. Der Wettbewerb auf dem Dienstleistungssektor geht also zwischen Berufsverband und Kooperationen weiter, nicht unbedingt immer zum Vorteil der Mitglieder.

Die neue ZHH-Warenkunde, eine Lose-Blatt-Sammlung, die im Jahre 1996 jedem ZHH-Mitglied geschenkt wurde und stetig ergänzt und aktualisiert wird.

Fachschule im Umbruch

Zur Zeit - Ende der 90er Jahre - befindet sich die Eisenwarenfachschule Wuppertal im Umbruch. Nachdem sie seit Mitte der 90er Jahre unter einem massiven Schülerrückgang leidet, wird vom *ZHH* in Zusammenarbeit mit den Einkaufsgesellschaften, dem *BHB*, der Stadt Wuppertal, dem Land Nordrhein-Westfalen und der Industrie ein neues Modell für die Schulung des Branchennachwuchses entwickelt, welches ein mehrstufiges System vorsieht, das fachbezogene Abschlüsse auf unterschiedlichem Niveau anbieten wird. Die neue Einrichtung wird auch vom *BHB* und seinen Mitgliedern genutzt werden, so daß die notwendige Zahl an Studierenden erreicht werden wird. Der Start ist noch für den Herbst 1998 vorgesehen.

Die Kooperationen *E/D/E* und *EK-Großeinkauf* gehen eine strategische Allianz ein, die *Zentrale für Einkauf und Service GmbH*, Wuppertal, abgekürzt *ZEUS*, die 1998 ihre Tätigkeit aufnimmt.

Der Verband bereitet sich auf das Jubiläum "100 Jahre *VDE - FDE - ZHH*" vor, das anläßlich des 45. *IVE*-Kongresses im Juni 1998 in Berlin gefeiert wird.

Für alle, die vor 1945 geboren sind

Wir wurden vor der Entdeckung des Fernsehens, des Penicillins, der Schluckimpfung, der Tiefkühlkost und der Kunststoffe geboren. Wir kannten weder Kontaktlinsen, geschweige denn die Pille...

Wir kauften Mehl und Zucker in Tüten und nicht in Packungen, die mühsam papierentsorgt werden müssen. Wir waren schon da, bevor es Radar, Kreditkarten, Telefax, Kernspaltung, Laser und Kugelschreiber gab. Es gab noch keine Geschirrspüler, Wäschetrockner, Klimaanlagen, Lastminute-Flüge und Datenbanken. Der Mensch war noch nicht auf dem Mond gelandet.

Wir haben erst geheiratet und dann zusammen gelebt. Zu unserer Zeit waren „Bunnies“ noch Kaninchen und der „Käfer“ kein Volkswagen. Und mit „jemandem gehen“, das hieß soviel wie fast verlobt sein. Wir sind auch die letzte Generation, die so dumm war zu glauben, daß eine Frau einen Mann heiraten muß, um ein Baby zu bekommen.

Wir waren da, bevor es den Hausmann, die Emanzipation, Pampers, Aussteiger und computergesteuerte Heiratsvermittlungen gab. Zu unserer Zeit gab es keine Gruppentherapie, keine Weight-Watchers, Sonnenstudios, keine Zweitwagen und kein Kindererziehungsjahr für Väter. Wir dachten nicht daran, daß der „Wiener Wald“ etwas mit gebratenen Hähnchen zu tun hätte. Arbeitslosigkeit war eine Drohung und kein Versicherungsfall.

Wir haben auch niemals UKW aus Transistorradios gehört, keine Musik vom Tonband oder die New Yorker Symphoniker via Satellit. Es gab auch keine elektronischen Schreibmaschinen, künstliche Herzen, Joghurt und auch keine Jungen, die Ohrringe trugen.

Die Worte „Software“ für alles, was man beim Computer nicht anfassen und „Non food“ für alles, was man nicht essen und trinken kann, waren noch nicht erfunden. Wir mußten fast alles selber tun und mußten mit dem auskommen, was wir hatten. Und „Bock“ mußten wir immer haben.

Diese ganze Entwicklung haben wir über uns ergehen lassen. Wen wundert es da schon, wenn wir manchmal ein wenig konfus sind, weil es eine so tiefe Kluft zwischen den Generationen gibt.

Aber wir haben überlebt.

Der *ZHH* heute

Die Anpassung des Verbandes an die im Laufe der Zeit veränderten Strukturen - durch das *Licher Modell* 1995 - hat die Verbandsarbeit wesentlich beeinflußt. Insbesondere die Zusammenführung der Spezialisten zu Arbeitskreisen und die gezielte Betreuung dieser Gruppen hat zu einer höheren Effizienz und Akzeptanz des Verbandes beigetragen.

Mit der Strukturreform sind die Voraussetzungen für eine bessere Verbandsentwicklung gegeben. Es bedarf aber noch erheblicher Anstrengungen in fast allen Betreuungsbereichen, um einen genügend großen Organisationsgrad und damit eine große Wirkungsbreite zu erreichen.

Die Verbandsreform fällt in eine Zeit eines allgemeinen Umbruchs in der Wirtschaft. Durch die europäische Einigung wird der Wirtschaftsraum größer und die Wirtschaftseinheiten streben nach höherer Wirksamkeit und größerem Aktionsradius. Dieser Trend in der Industrie, in den Dienstleistungsbereichen und im Handel hat die Verbände ebenfalls erfaßt. Die Zahl der international tätigen *ZHH*-Mitglieder nimmt zu.

Der Wandel im Verbändewesen

Der Druck auf die Verbände, sich dem allgemeinen Trend der Wirtschaftsentwicklung anzupassen, hat sich in den letzten Jahren besonders deutlich ausgewirkt. Viele Zusammenschlüsse, Kooperationen und Bürogemeinschaften zeugen davon. Dieser Strukturwandel wird sich in den nächsten Jahren noch ganz erheblich verstärken.

Man kann feststellen:

- Der Trend geht zu größeren Verbandseinheiten, zu Zusammenschlüssen, zu Verbändegemeinschaften.
- Die Spezialisierung in der Betreuung nach Zielgruppen wird noch verstärkt.
- An die Qualifikation der Mitarbeiter werden immer höhere Anforderungen gestellt. Hochschulabschlüsse und tiefe Branchenkenntnisse sind Voraussetzungen für Verbandsmanager.
- Die technische Ausstattung in den Verbandszentralen wird in bezug auf Telekommunikation, DV-Netze, Internet-Anschlüsse ausgebaut.
- Schnelligkeit, in der Information und Reaktion wird vom Verband verlangt. Das Mitglied erwartet mehr und sofort.
- Das Mitglied erwartet ein immer effektiveres und umfangreicheres Dienstleistungsangebot. Individuelle Hilfe ist damit eine wichtige Säule der Verbandsleistung.

Die Aufgabensäulen der Verbandsarbeit

Die Aufgaben der Verbände haben sich im Laufe des Bestehens dieser Organisationen nur unwesentlich verändert. Verschoben haben sich aber die Schwerpunkte. Während es früher hauptsächlich der Kampf gegen unliebsame Wettbewerber war, sind es heute die Brancheninitiativen und die Dienstleistungen, die die Verbandsarbeit bestimmen. Die Verbandsarbeit zeigt drei Säulen:

Brancheninitiativen:
- Beeinflussung von Lieferwegen
- Konditionenpolitik
- Rationalisierungsmaßnahmen
- Strukturpolitik der Branche
- Konjunkturforschung
- Berufsbildung

Initiativen in den politischen Raum:
- Vermeidung von Nachteilen für die Branche bei politischen Entscheidungen
- Rechtzeitige Information der Mitglieder über politische Initiativen

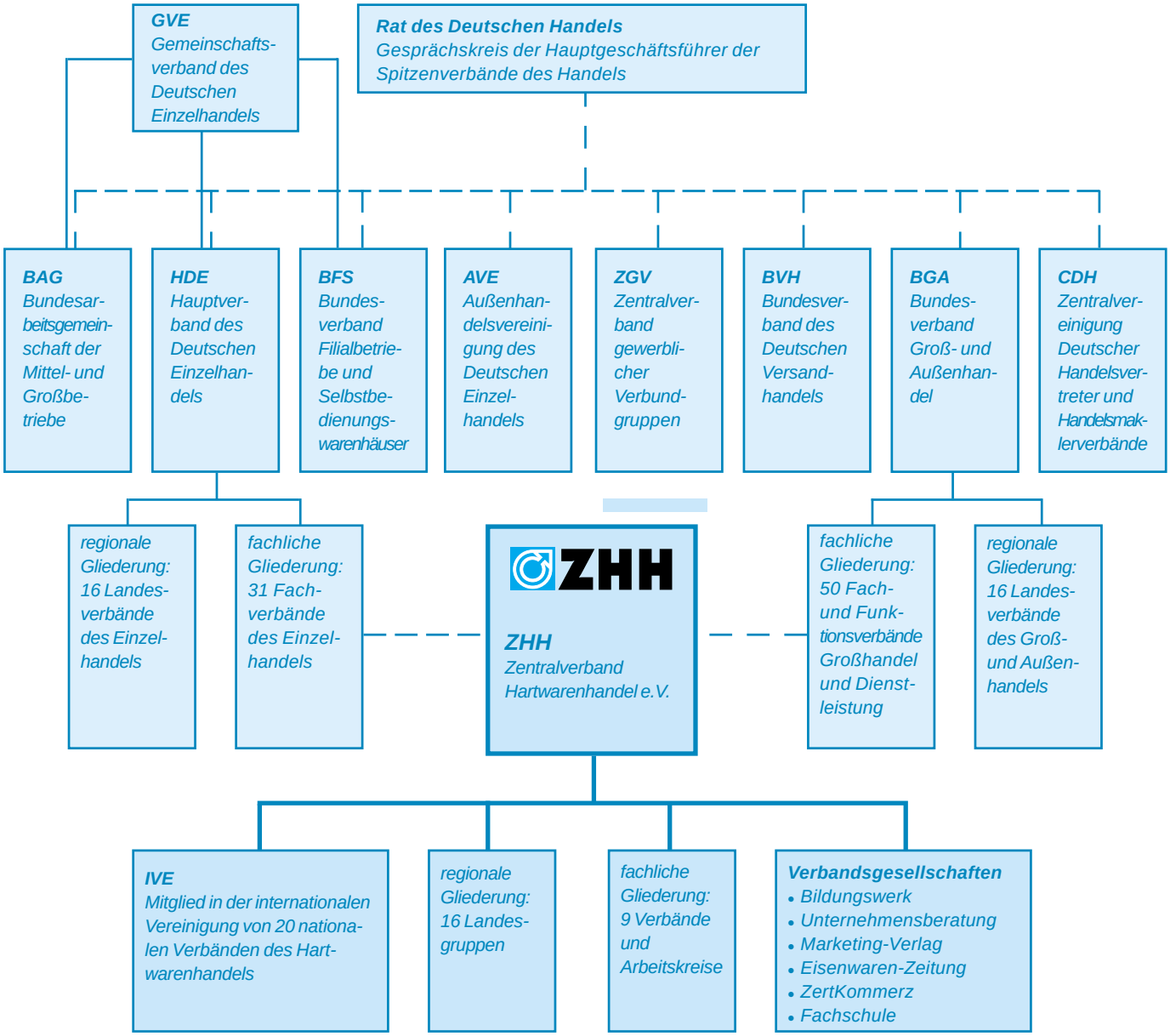
Dienstleistungen:
- Hilfe für einzelne Unternehmen bei betrieblichen Problemen
- Rat bei betrieblichen Anlässen
- Rahmenabkommen für die Branche
- Merkblätter und Leitfäden für die betriebliche Arbeit

Die Aufgaben innerhalb dieser Gebiete verschieben sich immer mehr zu den Dienstleistungen und Brancheninitiativen. Bei der politischen Arbeit läßt die pluralistische Wirtschaftsordnung einem einzelnen Verband wenig Raum. Die Einigung unter allen Verbänden zur gemeinsamen Interessenvertretung ist aber äußerst schwierig, weil es nur wenige Gebiete gibt, in denen wirklich Interessenidentität besteht. Außerdem setzt das Kartellrecht der Verbandsinitiative erhebliche Grenzen.

KRUPS
KRUPS
Premium
Krups Premium.
Guter Geschmack
ist eben doch käuflich.
Krups Premium begeistert durch sein avantgardistisches Design selbst den abgebrühtesten Kaffeetrinker.
Aber hinter der edlen Hülle verbirgt sich auch noch Technik vom Feinsten: z.B. der patentierte Tropfschutzring der Glaskanne oder das spezielle Krups Heißbrühsystem für volle Aromaentfaltung. So entsteht die perfekte Einheit aus Form und Funktion.
Mensch, laß es Dir gut gehen. Mit Krups
150
Jahre KRUPS
Tradition für morgen.

Verbändelandschaft im Handel 1998

Die Gliederung der Spitzenorganisationen des Handels, wie sie sich 1998 darstellen. Daneben gibt es eine Reihe von Verbänden, die nicht mit diesen Organisationen in Verbindung stehen. Der *ZHH* hat Verbindungen zum *HDE* mit den Verbänden und Arbeitskreisen des Einzelhandels und ist interessiert, mit dem *BGA* Verbindungen aufzubauen für die Verbände und Arbeitskreise des Produktionsverbindungshandels (PVH).



Der Handel verfügt nach wie vor über keine einheitliche repräsentative Spitze. Dieser Mangel führt immer wieder zu Problemen, wenn es um das politische Gehör geht. Der Versuch, zu einer Konzentration zu kommen, führte zu Beginn des Jahres 1998 zur Gründung des *GVE*. Ein erster hoffnungsvoller Ansatz!

Spezialisierung und Differenzierung in den Branchen

Der Handel hat sich seit 1945 stark verändert. Aus den klassischen Betriebstypen sind mehr und mehr Spezialisierungsrichtungen entstanden, die zum Teil große Marktbedeutung bekommen haben. Für den Hartwarenhandel sind es beispielsweise die *Sicherheitsspezialisten*, die *Motoristen* oder die *Küchenspezialgeschäfte*.

Neben diesem Trend zur Spezialisierung gibt es einen Trend zur neuen Sortimentszusammenfassung nach dem Verbraucherinteresse. Das ist einmal die Bedarfsbündelung mit allen Sortimenten zu einer Bedarfsgruppe, z. B. der Baumarkt, und zum anderen die Sortimentszusammenfassung nach niedrigpreisigen Produkten, z. B. Selbstbedienungswarenhäuser. Die Handelslandschaft hat sich dadurch stark verändert.

Daneben steht die immer stärkere Trennung von Einzelhandel und *Produktionsverbindungshandel (PVH)* in unserer Branche. Unternehmen, die sich an den gewerblichen Verbraucher wenden, sind organisatorisch Großhandelsunternehmen. Sie haben andere Ansprüche an den Standort, die Sortimente, den Betriebsablauf und die Bedienung ihrer Zielgruppen als der Einzelhandel, der sich an den privaten Endverbraucher wendet. Mehr und mehr konzentrieren sich die Unternehmen auf die eine oder andere Vertriebspolitik.

Die Abwanderung von Sortimenten ist ein weiteres Kennzeichen dieses Wandels im Handel. So sind aus dem klassischen Hartwarensortiment Produktgruppen, wie Wintersport, landwirtschaftliche Geräte, Baugeräte/Baumaschinen, Heizung und ein Großteil der Haushaltelektrogeräte in andere oder neue Branchen abgewandert. Im Gegenzug gab es Produktgruppen, die dem Hartwarenhandel zugeführt wurden, wie beispielsweise die Bereiche Arbeitsschutz, Betriebsausrüstung oder Industriebedarf.

Aber auch die handwerkliche Leistung hat im Hartwarenhandel eine immer größere Bedeutung bekommen. Die Kombination von Handels- und Handwerksleistung ist z. B. in den Betriebstypen *Sicherheitsfachgeschäft* oder *Motorist* besonders ausgeprägt.

Dieser starken Veränderung hat der Verband durch die Strukturreform 1995 Rechnung getragen und die Mitglieder in homogene Verbände und Arbeitskreise geführt. Die Betreuung der Spezialisten führte zum Wir-Gefühl in den Gruppen, zur stärkeren Identifikation mit dem Verband und zu größerer Wirkung in politischen und branchenorientierten Initiativen.

Wettbewerbssituation bei den Berufsverbänden

Die freiheitliche Wirtschaftsordnung und das pluralistische Gesellschaftssystem schränken die Möglichkeiten der Verbände ein. Gleichzeitig führt die Strukturveränderung im Handel zu immer neuen Organisationen und zur Überschneidung der Aufgaben zwischen den Mitbewerberorganisationen. Die Berufsverbände stehen deshalb in permanentem Wettbewerb zu Nachbarverbänden oder anderen Organisationen des Handels. Die Überschneidung der Aufgabengebiete mit den Aufgaben des Berufsverbandes ist insbesondere bei folgenden Organisationen festzustellen:

- Regionale Verbände ohne Branchenorientierung mit dem wichtigsten Arbeitsschwerpunkt Tarifarbeit.
- Nachbar-Fachverbände, die durch Sortimentsverschiebungen bei den Mitgliedern zu Wettbewerbern werden.
- Einkaufsgesellschaften mit erheblich ausgeweitetem Leistungsspektrum.
- Industrie- und Handelskammern, insbesondere im Bereich der Bildungsarbeit und der Beratung.

Keine dieser Organisationen deckt das Aufgabengebiet der Berufsverbände komplett ab, aber sie alle ragen in die Aufgabengebiete hinein und belegen Segmente.

Aktuelle Problemfelder

Aktuelle Problemkreise, mit denen sich der *ZHH* jetzt auseinandersetzen und in der Zukunft Lösungen finden muß:

- **Neues Bildungskonzept für die Branche**
  Das neue Konzept für eine umfassende Bildungsarbeit wird im einzelnen auf den Seiten 136f dargestellt. Der Verband beschäftigt sich seit zwei Jahren intensiv damit, ein neues Konzept für die Aus- und Fortbildung der Mitarbeiter in der Branche aufzubauen. Er möchte damit den jungen Kaufleuten eine Perspektive geben. Sie sollen in einem fünfstufigen Modell erkennen können, welche Karriereleiter ihnen während der Zeit ihrer Berufstätigkeit offen steht. Damit soll auch die Möglichkeit geschaffen werden, bessere Lehrlinge zu bekommen und den Führungsnachwuchs selbst heranzuziehen. Ergänzt wird diese Bildungsarbeit durch eine große Zahl von Lehrgängen und Seminaren durch das *ZHH*- Bildungswerk (siehe Seite 132).

- **Öffentlichkeitswirksame Verbandsarbeit**
  Die Ziele der Branche und die Ereignisse in den Verbänden und Arbeitskreisen werden an die Presse und Fachöffentlichkeit in regelmäßigen Abständen weitergegeben.
  Für die Unternehmer bietet der Verband in jedem Jahr Arbeitstagungen oder Kongresse an. Hier haben die Unternehmer die Möglichkeit, sich über die neuesten Erkenntnisse der Branchenentwicklung sowie der Unternehmensführung vertraut zu machen und Meinungen auszutauschen. Diese Tagungen sind schöpferische Pausen für Unternehmer. Sie sollen motivieren, neue Initiativen zu beginnen.

- **Förderung neuer Betriebstypen**
  In der sich stark verändernden Branchenlandschaft entstehen immer wieder neue Betriebstypen mit neuen Marktchancen. Sehr häufig sind es Franchise-Konzepte, die von Unternehmern angeboten werden, die eine Marktnische erkannt und erfolgreich besetzt haben. Solche Betriebstypen sind z. B. Spezialkonzepte für
  - Diamanttechnik,
  - Beschlägeshops (Türausstatter),
  - 99-Pfennig-Konzept,
  - Mietgeräte-Konzept,
  - Eisenwaren-Nahversorger,
  - Einbauküchen-Studio/-Markt.

  Diese und andere Betriebstypen bekannt zu machen und den Unternehmern Anregungen zu geben, ist Verbandsaufgabe. Damit erhalten die Unternehmer Anregungen, ihre Betriebe in erfolgversprechende Richtungen fortzuentwickeln.

- **Branchen-AGB vom Kartellamt genehmigt**
  Nach jahrelanger Vorbereitung ist es gelungen, eine brancheneinheitliche Formulierung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) vom Kartellamt genehmigt zu bekommen. Die Branchen-AGB können von jedem Verbandsmitglied unverändert übernommen werden. Sie enthalten den Hinweis auf Brancheneinheitlichkeit. Die zur Zeit vorliegenden AGB sind für den Einzelhandel, für Reparaturarbeiten und für das Vermietgeschäft formuliert.

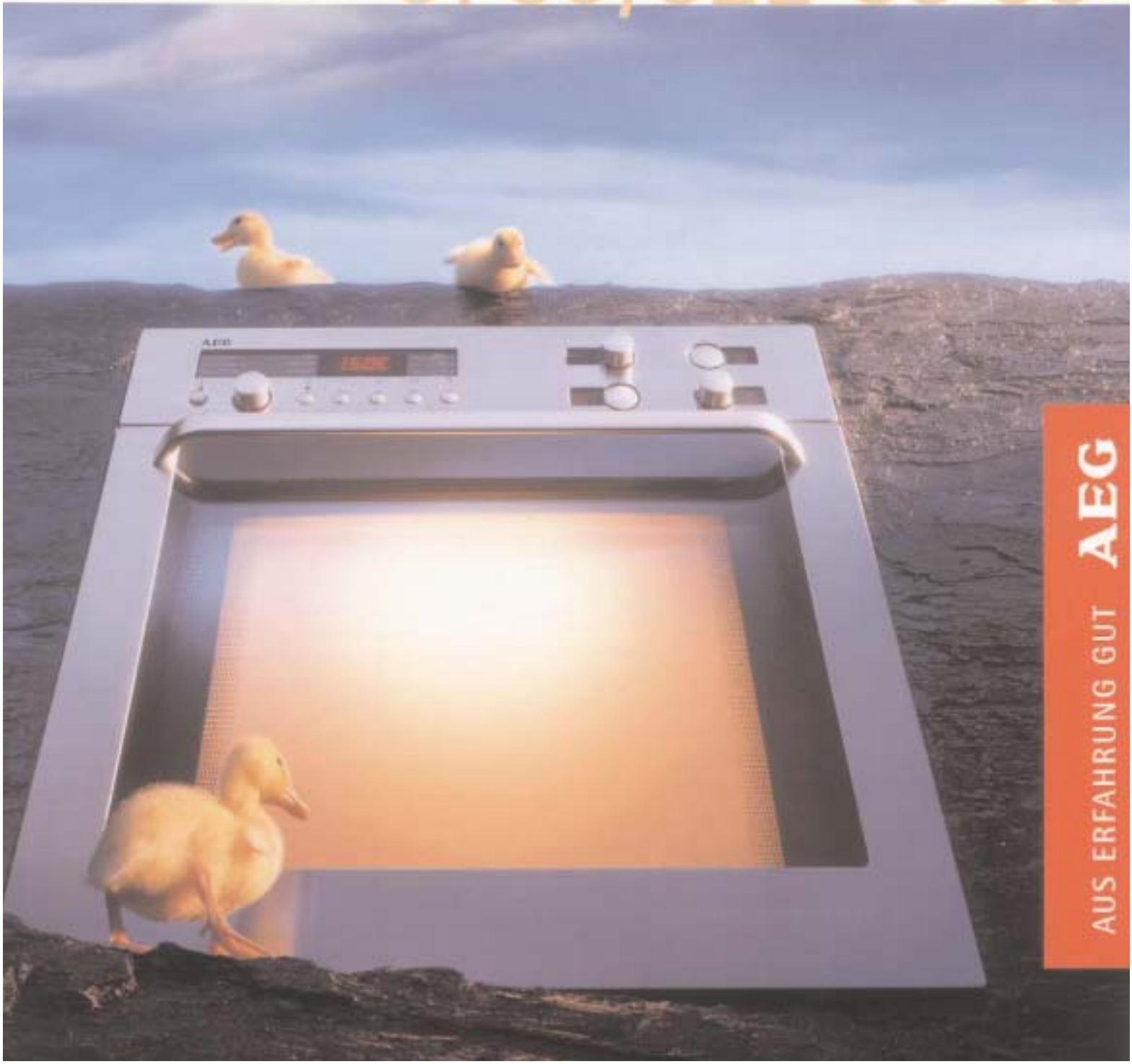
Interessiert wird während der Hauptversammlung 1992 in Dresden dem Redner zugehört.

Was der Handel täglich braucht:

Alles in einem.

Man kann nicht alles haben. Außer beim neuen COMPETENCE: ein Herd-Konzept, bei dem es praktisch nichts, was es gibt, nicht gibt. Zum Beispiel BACKCONTROL: für einfachste Backofen-Bedienung. BACKAUSZUG oder Backwagen: damit man nicht mehr in den heißen Innenraum greifen muß. ISOFRONT plus: Hitzeschutzverglasung mit nur max. 50 °C Glastemperatur. Und: PYROLUXE®, Leichtreinigungstür, Panorama-fenster, verwechslungssichere Versenkknebel, Sicherheitsabschaltung, Dampfaustritt nach hinten und einfach alles, was in diese Anzeige nicht mehr hineinpaßt. Rufen Sie uns an, oder schreiben Sie uns:
AEG Hausgeräte GmbH, Muggenhofer Straße 135, 90429 Nürnberg. Internet: http://www.aeg.hausgeraete.de

AEG DIRECT
01 80/522 55 55



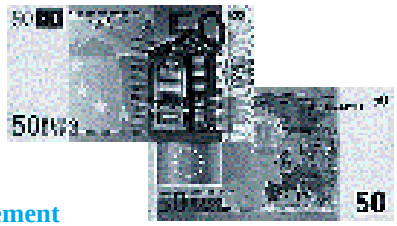
- **Änderung des Ladenschlußgesetzes**
  Die Verlängerung der Ladenöffnungszeiten, wie sie durch die gesetzliche Regelung Ende 1996 eingeführt wurde, hat dem Fachhandel insgesamt geschadet. Längere Öffnungszeiten lohnen sich nur für Läden in exponierten Lagen und für große Einkaufszentren oder große Märkte. Wenn an diesen Stellen mehr Kaufkraft wirksam wird, geht die gleiche Menge Kaufkraft dem mittelständischen Unternehmen in anderen Lagen verloren. Das hat sich nach der Auswertung von Umfragen ein Jahr nach Einführung der neuen Öffnungszeiten deutlich gezeigt: Die Mehrheit der Fachgeschäfte leidet unter abnehmender Kaufkraft und mangelnder Akzeptanz durch die Verbraucher. Die Verbände des Fachhandels kämpfen darum, zumindest keine weitere Verlängerung von Öffnungszeiten zuzulassen.

- **Ausweitung der Produkthaftung**
  Die Bemühungen der *EU*, das Produkthaftungsrecht immer weiter zu Gunsten der Verbraucher auszudehnen, muß in Abstimmung mit den Bedingungen der einzelnen Branchen geschehen. Überzogene Forderungen der Verbraucherorganisationen nach einem generellen Umtauschrecht defekter Produkte bis zu zwei Jahren nach Auslieferung, können nicht im Gesamtinteresse einer Volkswirtschaft sein. Die Verbände bemühen sich um Regelungen, die einerseits das verständliche Interesse der Verbraucher nach längeren Garantiefristen erlauben, andererseits aber preis- und kostentreibende Tauschrechte vermeiden.

- **Neues Insolvenzrecht**
  Die Änderung des Insolvenzrechtes ab 1999 hat Auswirkungen auf die Vertragsgestaltung und die Formulierung von Geschäftsbedingungen in den Handelsbetrieben. Die Ausweitung der Rechte des zukünftigen Insolvenzverwalters führt in Einzelfällen zu einer Einschränkung der Gläubigerrechte. Der Verband betreibt Aufklärung bei den Mitgliedern über die neue Rechtssituation und empfiehlt Maßnahmen, um der neuen Situation Rechnung zu tragen.

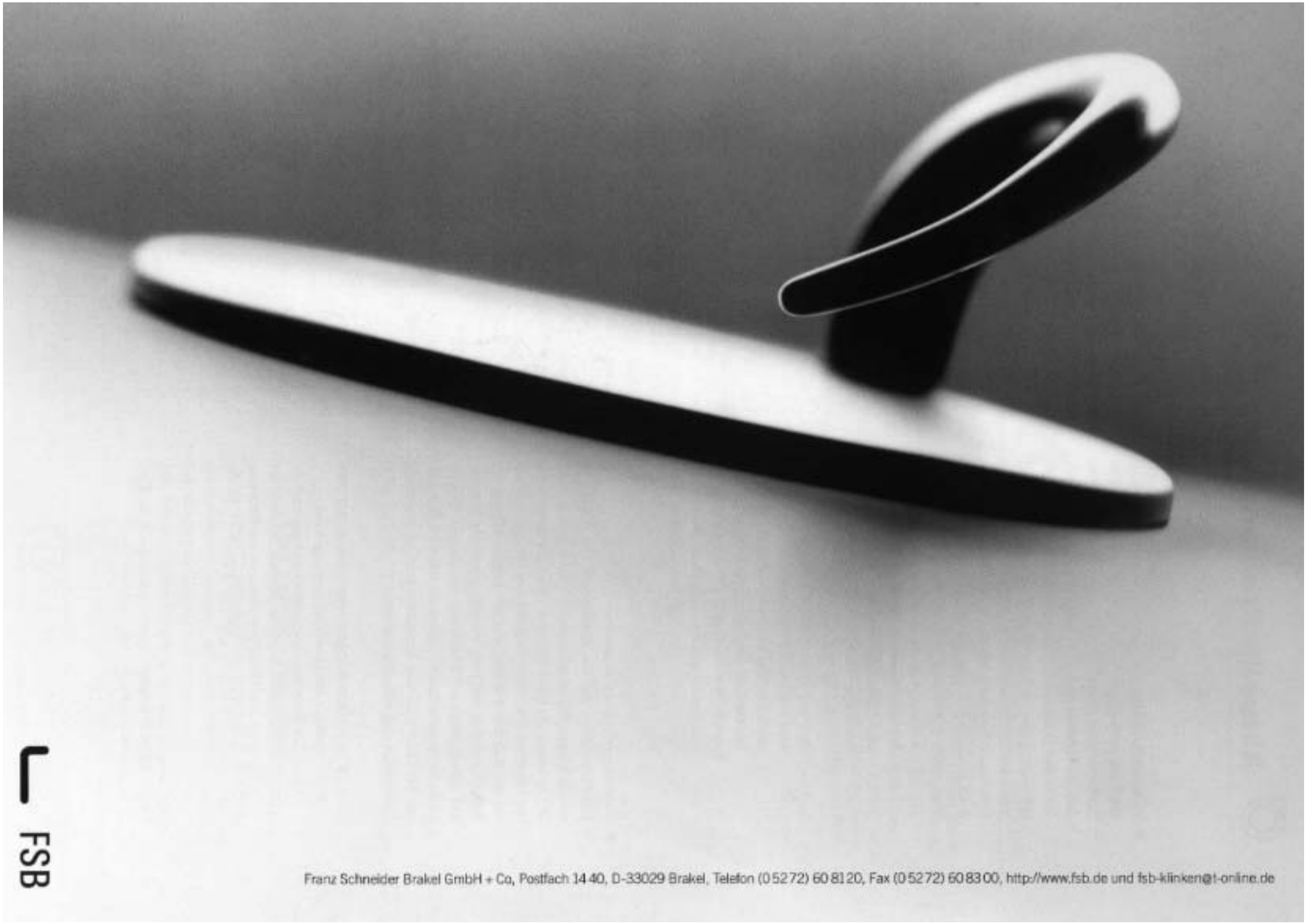
- **Umstellung der Währung auf Euro**

  Kaum eine Veranstaltung des Verbandes geht vorüber, ohne daß die Mitglieder über die notwendigen Maßnahmen informiert werden, die im Vorfeld zur Euro-Umstellung notwendig sind. Es sind erhebliche Eingriffe in das Formularwesen, die Gerätetechnik und die EDV-Software nötig. Auch die Rechtslage, die eine Umrechnung zu der im Mai 1998 festgelegten Parität vorsieht, wirkt auf die Preisumstellung, -bildung und -werbung.



- **Qualitätsmanagement**
  Die Einführung von verbesserten Betriebsabläufen zur Erhöhung der Arbeitssicherheit und Arbeitsqualität, der Norm DIN/ISO 9000 hatte in vielen Unternehmen zu Rationalisierungseffekten und einer verbesserten Dienstleistung dem Kunden gegenüber geführt. Im Laufe der Jahre ist aus der branchenweiten Diskussion Alltag geworden. Unternehmer, die sich dem System zugewendet haben, stellen fest, daß ihre Flexibilität und ihre Anpassungsfähigkeit nicht eingeschränkt wurden, aber die Ordnungsmäßigkeit der Arbeit erhebliche Verbesserungen erfuhr. Der Verband hat die QM-Organisation stets gefördert und durch die Gründung einer Zertifizierungsgesellschaft begleitet. Dem Qualitätsmanagement gehört die Zukunft.

- **Ausbildungsplätze vermehren**
  Die größere Zahl von Schulabgängern erfordert bei der Wirtschaft auch eine vermehrte Zahl von Ausbildungsplätzen. Der Verband bemüht sich nach Kräften, den Hartwarenhandel zu motivieren, in dieser angespannten Zeit eine größere Zahl von Ausbildungsplätzen anzubieten. Er setzt sich aber andererseits auch dafür ein, die Ausbildungsbedingungen günstiger zu gestalten. Dazu gehört eine Einschränkung der Berufsschulzeit, das Einfrieren oder gar Rückführen der Ausbildungsvergütungen und eine bessere Information über die Berufschancen in der Branche.


FSB
Franz Schneider Brakel GmbH + Co, Postfach 14 40, D-33029 Brakel, Telefon (0 52 72) 60 81 20, Fax (0 52 72) 60 83 00, http://www.fsb.de und fsb-klinken@t-online.de

- **Zielgruppenanalysen in den Handwerkssparten**
  Die Untersuchung der Gewerke des Handwerks auf ihre Bedarfsstruktur hin ist ein vorrangiges Ziel beim Produktionsverbindungshandel. Wenn wir wissen, wie hoch der Bedarf je Mitarbeiter in den einzelnen Warengruppen ist, so kann ein Kunde besser eingeordnet und der Marktanteil des Händlers korrekter ermittelt werden. Diese Forschungsarbeit wird von den PVH-Kreisen mit Nachdruck betrieben. Sie wird die Verbandsmitglieder in die Lage versetzen, sich im Wettbewerb besser zu behaupten.

- **Internationaler Praktikantenaustausch**
  Der Austausch von jungen Kaufleuten - insbesondere von Unternehmertöchtern und -söhnen - ist seit Jahrzehnten Leistungsbaustein des *ZHH*. Eine neue Initiative, zusammen mit den 20 Verbänden des Internationalen Eisenwarenhändlerverbandes *IVE* soll nun die Zahl der Teilnehmer wesentlich ausweiten. Wir möchten damit den Erfahrungshintergrund und das sprachliche Wissen und Können, aber auch die internationalen Kontakte, fördern.

- **Leistungsorientierte Kondition**
  Die Praxis zeigt, daß die Konditionen von den Lieferanten hauptsächlich mengenorientiert angelegt sind. Die Leistung des Handelspartners wird nur untergeordnet bewertet. Die Förderung des Leistungsgedankens bei der Rabattgewährung und die Einschränkung der Rabattspreizung sind aber wichtige Elemente zum Erhalt mittelständischer Strukturen. Aus diesem Grunde ist die leistungsoriente Kondition ein ständiger Bestandteil der Gespräche und Verhandlungen mit einzelnen Lieferanten und Industrieverbänden.

- **Branchen-Konjunkturforschung mit dem Institut für Handelsforschung Köln**
  Die Branchen-Konjunkturforschung und die Betriebsvergleiche zusammen mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität Köln ist eine wichtige Institution für die Orientierung der Handelsunternehmen am Gesamtmarkt. Mit dem IfH wird nun die Reform des Betriebsvergleiches betrieben und 1998 bzw. 1999 umgesetzt. Wichtige Elemente der Reform sind eine Einschränkung der Veröffentlichungspolitik, die Anpassung der Branchengliederung an die Marktentwicklung und die Erweiterung des Auswertungsmaterials für die einzelnen Teilnehmerbetriebe. Damit wird der Betriebsvergleich für die Unternehmen noch wichtiger.

- **Juniorenförderung beim *ZHH***
  Die Juniorenarbeit des *ZHH* hat durch die Einrichtung von Junioren-ERFA-Gruppen eine besondere Qualität erhalten. Hier werden junge Leute auf die Übernahme von elterlichen Betrieben oder verantwortlichen Positionen in Branchenunternehmen systematisch vorbereitet. Daneben ist der Junioren-Kreis mit seinen Auftritten und Initiativen eine wichtige Einrichtung, um die jungen Kaufleute an die Verbandsarbeit heranzuführen.

- **Branchenplattform im Internet**
  Der Verband hat sich entschlossen, eine Branchenplattform für den gesamten Hartwarenhandel einzurichten und noch 1998 ins Netz zu geben. Mit dieser Plattform sollen die Verbraucher einen Einkaufsführer erhalten und alle Brancheninstitutionen an einer Stelle zusammengeführt werden. Die große Plattform wird es auch den kleinen und mittleren Betrieben erlauben, mit einer Bildschirmseite im Netz präsent zu sein, ohne eigene Initiativen leisten zu müssen. Der Verband verspricht sich von diesem ersten Schritt in das neue Medium wichtige Impulse für die Zukunft der Mitglieder.

www.zhh.de
www.hartwaren.de

Tradition und Fortschritt

Gutes Werkzeug hat Tradition.

Schon im Jahre 1919 gründeten die Gebrüder Dowidat in Remscheid einen kleinen Betrieb. Hier bewiesen Sie nicht nur Gefühl für Werkzeuge, sondern auch für die Entwicklung eines technischen Marktes. Heute ist die GEDORE-Gruppe immer noch im Privatbesitz der Familie Dowidat, einer der größten Werkzeughersteller der Welt.

Die Forderung der DIN- und ISO-Normen sind unser Gebot und werden mehr als erfüllt.

Das richtige Angebot:

Mit nahezu 10.000 Werkzeugen bietet die GEDORE-Gruppe ein umfassendes Angebot an technischen Produkten für den gesamten Markt weltweit.
Unsere Forschung und Technik entwickelt ständig neue Produkte und bringt traditionelle Werkzeuge auf den aktuellen Stand.

GEDORE

- **Factory Outlet-Center (FOC)**
  Fabrikläden sind seit jeher für den Handel ein rotes Tuch. Wenn ein Hersteller seine Produkte direkt vermarktet, verbietet es sich grundsätzlich, den Absatzweg Handel zu nutzen. In den letzten Jahrzehnten ist es üblich geworden, daß Hersteller am Ort ihrer Produktionsstätten für Mitarbeiter und andere einen mehr oder weniger großen Fabrikverkauf einrichten. Aus den USA kommt die Entwicklung von Einkaufszentren, die nur aus Fabrikläden bestehen, nach Europa. Diese FOC würden die Fachhandelslandschaft massiv verändern. Deshalb kämpfen die Handelsverbände Schulter an Schulter gegen die Bestrebungen. Mindestens 30 solcher Zentren sind in Deutschland beantragt. Bisher ist es gelungen, kein nennenswertes Center für Fabrikläden zuzulassen. Der Handel muß aber in der Zukunft härter kämpfen. Das betrifft nicht nur die Verbände, sondern auch die Unternehmer vor Ort.

Mit den vorstehenden Punkten wurde ein Überblick über die aktuelle Problematik der Verbandsarbeit gegeben. Hinzu kommen viele Bereiche, die hier nicht aufgeführt sind. Außerdem Langfristinitiativen und der gesamte Komplex der individuellen Hilfen und Probleme bei einzelnen Mitgliedern. Verbandsarbeit ist komplex und vielschichtig. Sie kommt oft dem beharrlichen Bohren dikker Bretter gleich. Von vielen Unternehmern wird diese Problematik jedoch nur schwer anerkannt.

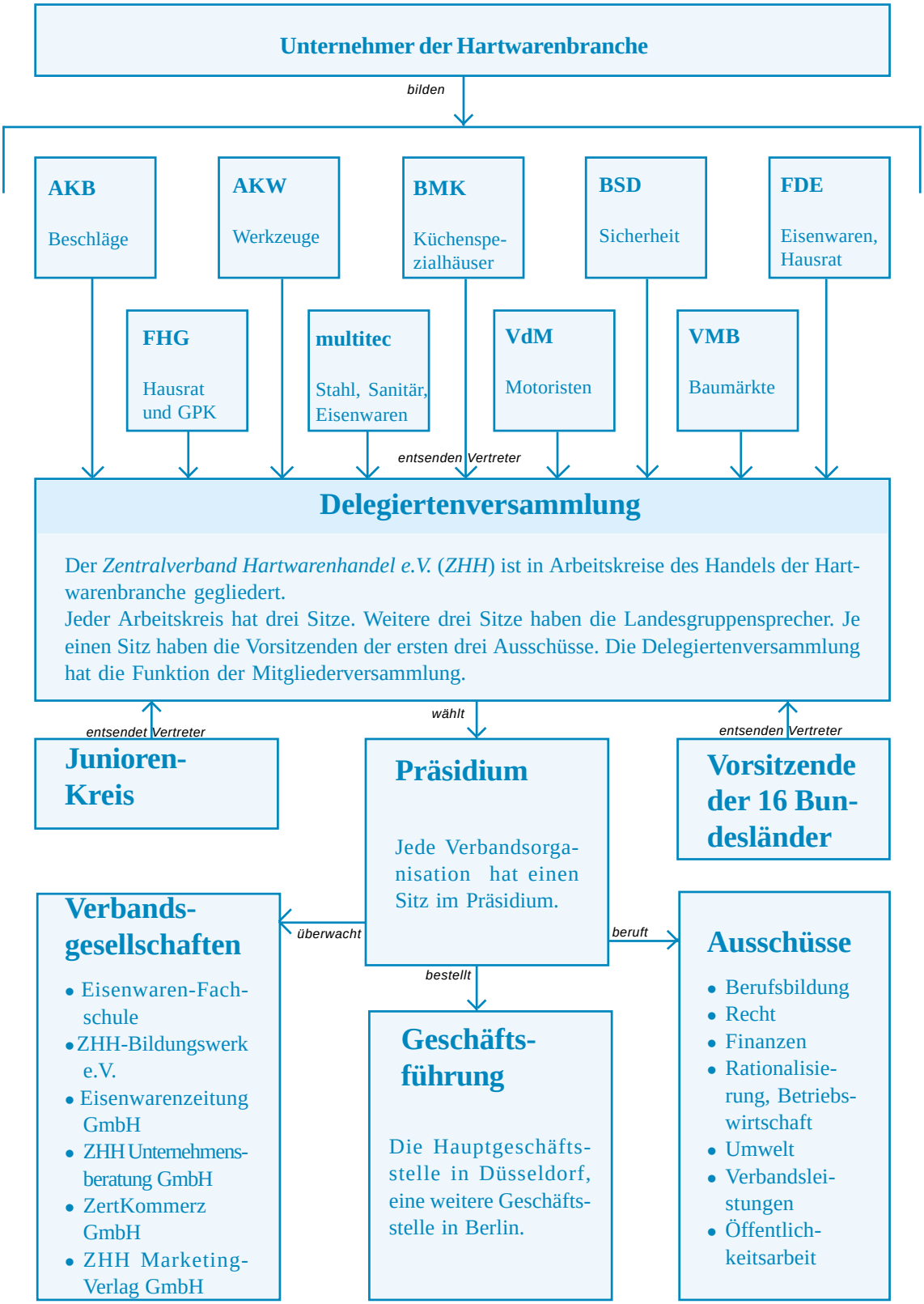
Der Kampf des Handels gegen ein FOC in Hahn

Ein gutes Beispiel für den Kampf gegen FOC´s ist die Aktion in Sohren am 14.07.1997. An diesem Tag hatten die Hunsrücker gegen ein Factory-Outlet-Center auf dem ehemaligen Militär-Flugplatz Hahn mobil gemacht. Es beteiligten sich rund 1.500 Einzelhändler, Gewerbetreibende und Politiker - überwiegend aus dem Hunsrück, Eifel, Mosel und dem Saarland. Der Arbeitskreis *Rettet die Innenstädte*, initiiert von 50 ortsansässigen Unternehmen, hatte zu dieser Protestkundgebung gegen das geplante 5.900 qm große FOC geladen, das in drei Kilometer Entfernung entstehen sollte. Die Planung dieses Einkaufszentrums wurde von der rheinland-pfälzischen Landesregierung sowie dem Frankfurter Baukonzern Wayss & Freytag betrieben. Dabei ist das Motiv, diese Liegenschaften sinnvoll zu nutzen, sicherlich zu verstehen. Doch darf hierzu kein Weg gewählt werden, der einer Strukturverbesserung des Standortes entgegensteht.

Das FOC Hahn sollte einen jährlichen Umsatz von rund 40 Mio. DM erwirtschaften. Nach den Berechnungen der Planer wurde mit mindestens 350.000 Besuchern jährlich gerechnet. Ein vom Mainzer Wirtschaftsministerium in Auftrag gegebenes Gutachten eines Löracher Planungsbüros bewertet vor allem die Auswirkungen für den Textil-Einzelhandel - der Textilbereich sollte allein 5 000 qm dieses FOC ausmachen - der Region sehr negativ: 4 bis 5 % des Marktanteiles am regionalen Textilumsatzes würden abgeschöpft. Den am 14.07.1997 auf dem Podium vertretenen FOC-Förderern, der SPD-Fraktion, dem Ministerpräsidenten und der Hahn-Holding steht an diesem Tag ein regelrechter Spießrutenlauf bevor. Die ersten zwei Stunden stehen ganz im Zeichen der Podiumsdebatte, ohne daß nennenswerte Ergebnisse erzielt werden. Als jedoch Fragen aus dem Publikum zugelassen werden, bildet sich sofort am Mikrofon eine lange Schlange. Die Händler fühlen sich von der Regierung verraten und verkauft. Das “Ja” für das FOC in Hahn bedeutet nach einhelliger Ansicht den sicheren Tod. Es mußte durch gemeinsame Anstrengungen gestoppt werden. Diese Aktion hat der Landesregierung eindeutig klargemacht, daß sich die Einzelhändler und Gemeinden gegen eine solche Politik zur Wehr setzen werden. Die Gutachten belegen darüber hinaus die negativen Aspekte, die eine Ansiedlung von FOC´s mit sich bringen würde: Langfristig gesehen ist ein weiterer Verlust von Arbeitsplätzen, die fortschreitende Verödung der Innenstädte, Ausbreitung der Filialisierung und die Zerstörung unserer mittelständischen Strukturen mit dieser Maßnahme verbunden. Als Fazit zeigt diese Aktion, daß sich der Kampf bisher gelohnt hat - ein FOC ist in Hahn bis heute nicht gebaut worden.
An der Aktion Sohren waren zwei *ZHH*-Mitglieder in der ersten Reihe beteiligt. Es sind Hildegard Kaefer von dem Hausrat- und GPK-Fachgeschäft Kaefer GmbH und Thomas Meinhardt von dem Eisenwaren- und Hausrat-Fachgeschäft C & A Meinhardt, beide aus Sohren.

Ein Blick in die Bürgerhalle in Sohren am 14.Juli 1997.

Aufbau des *ZHH*



Das Verbandspräsidium

Nach der turnusgemäßen Neuwahl des Präsidiums am 07. März 1998 wurde Dr. Paul Kellerwessel aus Köln zum neuen Präsidenten des *ZHH* gewählt. Vizepräsident wurde John W. Herbert aus Bonn. Den Vorsitz im Finanzausschuß und den Sitz im Präsidium behielt Karl Boos aus Köln. Oltmann Ahlers wurde ebenfalls erneut ins Präsidium gewählt und behielt den Vorsitz des Ausschusses Recht und Steuern. Weitere Mitglieder des neuen Präsidiums sind Wolfgang Drexl aus Radebeul, Werner Hagl aus Augsburg, Rüdiger Rinne-Wolf aus Osterode und Klaus Wehlmann aus Recklinghausen. Neu ins Präsidium kam Peter Oefler aus Ludwigsburg für den nicht mehr kandidierenden Dr. Georg Hungerkamp aus Bocholt. Er kandidierte nach fast 17jähriger Amtszeit aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr für das Präsidium.

Das ZHH-Präsidium für die Wahlperiode 1998 - 2001(v.li.): Klaus Wehlmann, Werner Hagl, John W. Herbert, Peter Oefler, Dr. Paul Kellerwessel, Oltmann Ahlers, Karl Boos, Rüdiger Rinne-Wolf und Wolfgang Drexl.

Dr. Georg Hungerkamp wurde vom neuen Präsidium zum Ehrenpräsidenten berufen. Weiterer Ehrenpräsident ist Georg Dengel aus Schlangenbad, der von 1969 bis 1970 Präsident des *FDE* war.

Ausschüsse

Zur Erledigung der überfachlichen Arbeit hat der Vorstand schon 1992 eine Aufteilung in Ressorts vorgenommen. Jedes wird durch einen Ausschuß dargestellt.

Betriebswirtschaft / Rationalisierung - Dr. Paul Kellerwessel
- Zahlungswesen,
- Qualitätssicherung,
- Warenwirtschaft,
- Betriebsorganisation.

Öffentlichkeitsarbeit - John W. Herbert
- Pressearbeit,
- Zusammenfassung der Aktivitäten in den Arbeitskreisen,
- arbeitskreisübergreifenden Tagungen.

Recht und Steuern - Oltmann Ahlers
- Tarifarbeit,
- Handel,
- Steuerrecht,
- Musterverträge,
- Rechtssicherheit.

Umwelt - Werner Hagl
- Verpackungsentsorgung,
- Entsorgung von Elektro- und Elektronikschrott sowie von Batterien.

Finanzen - Karl Boos
- Kontrolle der Finanzen,
- Beleg- und Kassenprüfung,
- Aufsichtsratsfunktionen bei den Verbandsgesellschaften.

Verbandsleistungen - Wolfgang Drexl
- Überwachen, Ausbauen und in Bahnen lenken, die möglichst wirkungsvoll die tägliche Arbeit der Mitglieder unterstützen.

Berufsbildung - Albrecht F. Weller
- bildungspolitische Arbeit
- Erstellen von Ausbildungsmitteln und fachlicher Ausbildungspläne,
- Hilfen zur Lehrlingswerbung und zur Berufsauswahl,
- Durchführung von Bildungsveranstaltungen
- Förderung der Fachschule Wuppertal.

Hotelporzellan Matinee

KAHLA – eine erfolgreiche Verbindung von Tradition und Moderne

1844 begann der Kaufmann Christian Jacob Eckardt mit der traditionellen Porzellanherstellung in Kahla. Von diesen Anfängen über eine große Aktiengesellschaft und die Steuerung des Kombinates Feinkeramik bis in die freie Marktwirtschaft war der Weg in den vergangenen 150 Jahren wechselvoll und erfolgreich zugleich.

Seit 1994 schreibt KAHLA/Thüringen Porzellan GmbH unter der fachkundigen Leitung von Günther Raithel an der Fortsetzung der Erfolgsgeschichte. Das Firmenzeichen, eine stilisierte Krone, symbolisiert den erfolgreichen Bogen von der Tradition zur Moderne. Durch eine designorientierte und innovative Produktentwicklung, modernste Technologien und offensive Marketingstrategien hat sich KAHLA zum größten Porzellanhersteller in Thüringen entwickelt. KAHLAS langjährige Erfahrung geht einher mit einem konsequenten gestalterischen Profil. Neben beliebten Klassikern gewinnen moderne Formen, Dekore und Service-Ideen neue Märkte und Auszeichnungen für vorbildliches Design. Eindrucksvoll beweisen das die Formen *Aranda, Allround, Optimist* und die jüngste Linie *Update* (Haushalt) sowie *Sereno* und *Matinee* (Hotel).

An „Traditionen anknüpfen und gleichzeitig Trends etablieren", lautet die Richtlinie für die drei Produktbereiche Haushaltsporzellan, Geschenke und Hotelporzellan. Mit kreativen Produktideen hat KAHLA ein eigenes Markenprofil entwickelt.

Haushaltsporzellan Romella Zwiebelmuster

Haushaltsporzellan Optimist

Haushaltsporzellan Update 1.4

KAHLA

KAHLA/Thüringen Porzellan GmbH

Die Geschäftsstelle in Düsseldorf

Das Verbandshaus in Düsseldorf wurde 1950/51 gebaut. Der Verband konnte wieder in ein eigenes Gebäude ziehen. Seitdem hat er hier seinen Sitz.

Zwölf Damen und Herren arbeiten im *ZHH*-Haus, um die Fragen der Mitglieder zu beantworten, Hilfe zu leisten und die Verbandsinitiativen umzusetzen, die in den Gremien beschlossen werden.

Das ZHH-Haus in Düsseldorf-Stockum, Eichendorffstraße 3.

Das Haus in der Eichendorffstraße ist nicht nur Domizil des *ZHH*, sondern auch Sitz der Verbandstöchter *ZHH*-Bildungswerk, *ZHH*-Unternehmensberatung und Zertkommerz. Nur der *ZHH*-Marketing Verlag befindet sich wenige Kilometer von der Geschäftstselle entfernt.

Die **Hauptgeschäftsführung** des Verbandes hat seit 1990 Dipl.-Betriebswirt Gerd Scharping aus Mettmann inne. Er kam 1965 zum damaligen *FDE* und leitete ab 1971 die Verbandstochter *Vertriebsgesellschaft mbH*. Zu seinen Aufgaben gehört seit 1990 nicht nur die Leitung der Verbandsgeschäftsstelle und die Aufgabenkoordination zwischen Verbänden und Arbeitskreisen sowie den Verbandsgesellschaften, sondern auch die Geschäftsführung des *BMK* und des *FDE*. Darüber hinaus gehören die Ausschüsse Finanzen und Verbandsleistungen zu seinen Zuständigkeiten.

Geschäftsführung und Referatsarbeit ist die Aufgabe der verantwortlichen Mitarbeiter des Verbandes. Sie haben die Arbeit in den Verbänden und Arbeitskreisen zu koordinieren, sich kreativ für die Entwicklung dieser Verbandsgruppen einzusetzen und die Beratung der Mitglieder sowie die Gewinnung neuer Mitglieder durchzuführen. Rundschreibendienste und Rundtischgespräche sind Elemente ihrer Arbeit. Besonderes Augenmerk wird aber auf die Initiativen in diesen Arbeitskreisen und Verbänden gelegt. Die Positionen werden von folgenden Damen und Herren besetzt:

Elmo Keller,
Rechtsanwalt,
Geschäftsführer für den AKB und den VdM
Referent des Ausschusses Recht und Steuern

Jürgen Spermann,
Wirtschaftsjournalist,
Geschäftsführer des Bundesverbandes Sicherungstechnik Deutschland e. V.

Thomas Dammann,
Rechtsanwalt,
Geschäftsführer für den AKW und den FHG,
Referent für den Ausschuß Umwelt

Ingrid Barrawasser,
Referentin,
Leiterin der Verwaltung und der Buchhaltung des Verbandes und der Gesellschaften

Schöner wohnen bis ins Detail.

HOPPE AG, D-35252 Stadtallendorf,
Postfach 1240, Tel.: 06428/932-0

HOPPE®
Der gute Griff.

Bezugsquellendienst

Der Bezugsquellendienst ist eine herausragende Dienstleistung des *ZHH*. Einige tausend Anfragen werden jährlich an ihn herangetragen und von Anke Diercks kompetent beantwortet. Sie recherchiert intensiv - im Hause, bei anderen Verbänden, IHK's, Unternehmen, Konsulaten oder Botschaften, TV- und Rundfunkanstalten sowie beim Patentamt - falls nötig, auch im Ausland. Es gelingt ihr, nahezu alle Fragen der Mitglieder schnell und zuverlässig zu beantworten. Keine Verbandsleistung wird häufiger nachgefragt .

Geschäftsstelle in Berlin

Die Geschäftsstelle des *FDE* - Berlin leitet der Rechtsanwalt Dieter Kannenberg. Er betreut die Hartwarenhändler in Berlin und im Land Brandenburg, arbeitet jedoch eng mit dem *ZHH* in Düsseldorf zusammen. Die Facharbeit in den Arbeitskreisen wird in Kooperation mit der Berliner Geschäftsstelle durchgeführt. Sein umfangreiches juristisches Wissen und sein Branchen-Know-how steht nicht nur den Unternehmen in seinem Betreuungsgebiet, sondern auch dem *ZHH* in Düsseldorf, zur Verfügung.

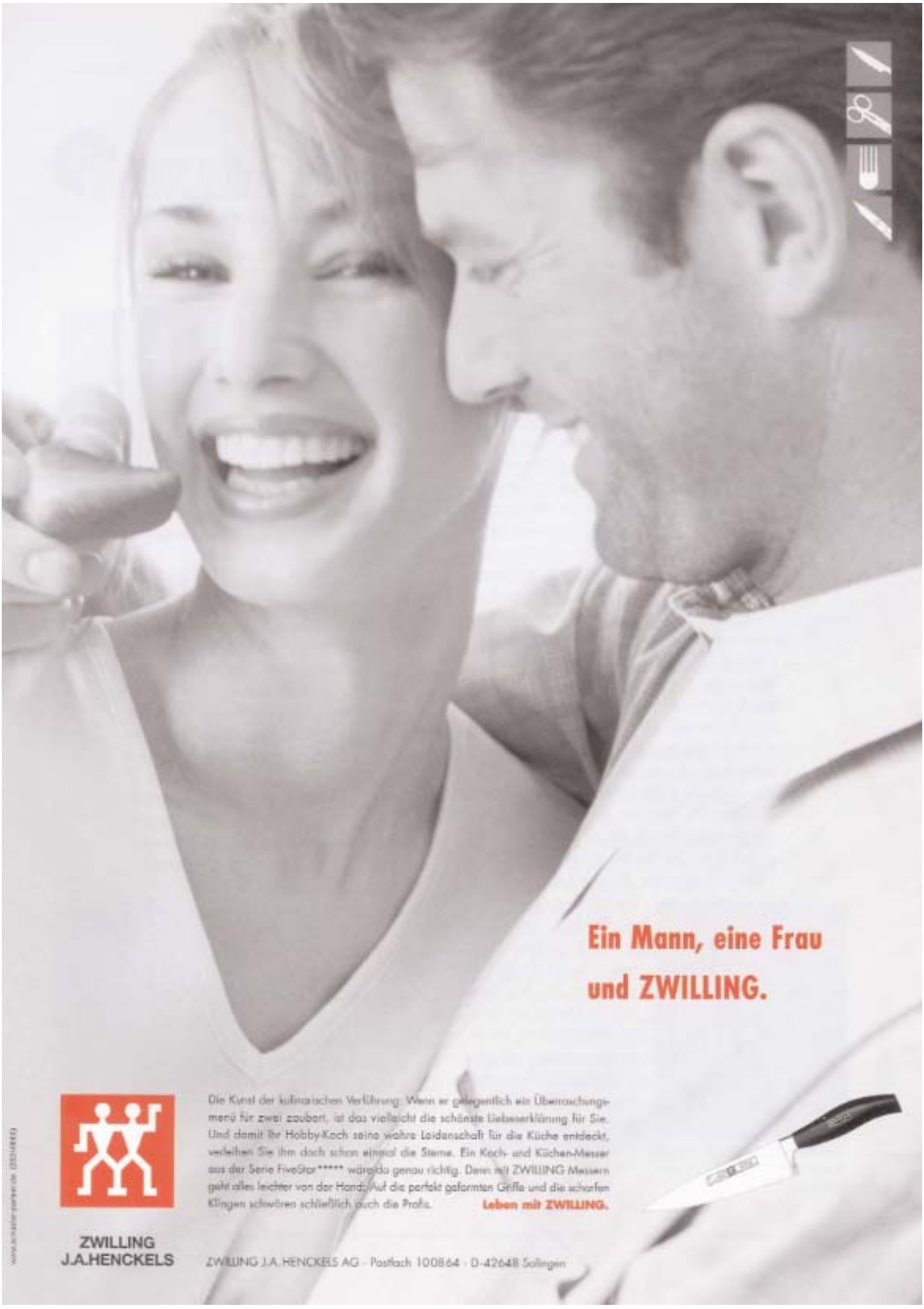
Die Verbandsgesellschaften

Die folgenden Gesellschaften wurden vom *ZHH* gegründet, um den Unternehmen der Branche spezielle kompetente Leistungen zu erbringen:

- *EZ / HZ* - Eisenwaren-Zeitung GmbH, gegründet 1948;
- *ZHH* Bildungswerk e. V., *FDE*-Bildungswerk gegründet am 12. Dezember 1983, seit 1. Januar 1998 *ZHH* Bildungswerk;
- *ZHH* Marketing-Verlag GmbH, erste Firmierung als *Vertriebsgesellschaft Deutscher Eisenwarenhändler*, kurz *VDE m.b.H.*, am 19. April 1949, Änderung in *FDE Marketing-Verlag* am 24. Februar 1992 und seit dem 28. August 1996 Firmierung als *ZHH Marketing-Verlag GmbH*;
- *ZHH* Unternehmensberatung GmbH, gegründet 1956 als Abteilung in der *Vertriebsgesellschaft Deutscher Eisenwarenhändler mbH*; seit 1987 *FDE*-Betriebsberatung, seit 1997 *ZHH*-Unternehmensberatung GmbH.
- ZertKommerz GmbH., gegründet am 29. Juli 1995.

EZ / HZ

Die *Eisenwaren-Zeitung (EZ)* ist ein *Spiegel der Branche*. Sie bietet seit 50 Jahren ein umfangreiches Informationsspektrum, das vom Warensortiment über die Wirtschaftspolitik bis hin zu praxisnahen Problemlösungsanregungen reicht. Dazu blicken die kompetenten und gut ausgebildeten Redakteure auch über den Tellerrand und informieren über tangierende Branchen im In- und Ausland.
Im Jahre 1993 wurde die traditionelle *EZ* um eine weitere Zeitschrift ergänzt. Seitdem gibt es die *Hausrat-Zeitung (HZ)*. 1994 kam dann das Supplement Garten & Co zur *EZ* hinzu. Damit wurde die Möglichkeit geschaffen, noch intensiver und spezialisierter zu berichten.


Ein Mann, eine Frau
und ZWILLING.
Die Kunst der kulinarischen Verführung: Wenn er gelegentlich ein Überraschungsmenü für zwei zaubert, ist das vielleicht die schönste Liebeserklärung für Sie. Und damit Ihr Hobby-Koch seine wahre Leidenschaft für die Küche entdeckt, verleihen Sie ihm doch schon einmal die Sterne. Ein Koch- und Küchen-Messer aus der Serie FiveStar***** wäre da genau richtig. Denn mit ZWILLING Messern geht alles leichter von der Hand. Auf die perfekt geformten Griffe und die scharfen Klingen schwören schließlich auch die Profis.
Leben mit ZWILLING.
ZWILLING
J.A.HENCKELS
ZWILLING J.A. HENCKELS AG · Postfach 100864 · D-42648 Solingen

ZHH-Bildungswerk e.V.

Von jeher ist es ein Hauptanliegen des Berufsverbandes der Hartwarenbranche, den *"Leistungsstand seiner Mitglieder durch fachliche Berufsförderung und Berufsausbildung zu heben"*.

Franz Claus, Geschäftsführer

Ende 1983 gründete der damalige *FDE* das Bildungswerk als gemeinnützigen Verein, in dem alle Bildungsaktivitäten des Verbandes zusammengefaßt, aufeinander abgestimmt und weiter verbessert werden. Eine Vielzahl von Seminaren mit betriebswirtschaftlichen und fachlichen Inhalten wurde für alle Mitarbeiter in den Unternehmen durchgeführt, Fachstudienreisen in die ganze Welt wurden veranstaltet, mit herausragenden Fachtagungen und Workshops wurden innovative Themen der Branche nähergebracht.

Ganz neue Wege schlug das Bildungswerk mit den mehrjährigen Fortbildungslehrgängen zum *Technischen Fachkaufmann* ein. Zum ersten Mal wurde in unserer Branche ein umfangreiches Bildungsprogramm berufsbegleitend angeboten. Blockunterrichtseinheiten und Fernstudium machten es möglich. Zunächst wurde der *Technische Fachkaufmann für Beschlag-Technik* geschaffen; es folgten die Bereiche *Werkzeuge/Maschinen* und später auch der *Fachberater für Sicherheitstechnik* sowie die *Elektro-Fachkraft.*

Nichts ist beständiger als der Wandel im Handel und somit ist das Bildungsangebot auch ständigen Änderungen unterworfen. In naher Zukunft werden Themen wie z. B. *"die Umstellung der DM auf den Euro"* vorübergehend an Bedeutung gewinnen; langfristig gesehen werden die neuen elektronischen Medien einen besonderen Stellenwert im Bildungsprogramm einnehmen.

Zweimal im Jahr erscheint das Bildungsangebot für den Hartwarenhandel.

ZHH Marketing-Verlag GmbH

Da aus dem klassischen Eisenwaren- und Hausratfachhandel viele Spezialisierungen hervorgingen, stellte sich auch der Verlag mit zahlreichen branchengerechten Produkten darauf ein. So hat beispielsweise die Fachliteratur eine lange Tradition. Den Auftakt machte 1926 das Lehrbuch *Der Eisenwarenhandel*. In den 70er und 80er Jahren waren mehr als 20 verschiedene Fachbücher verfügbar, um der Spezialisierung in der Branche gerecht zu werden. Schließlich mußte man erkennen, daß die Aktualität immer schneller verlorenging. So beschloß man 1993, zusammen mit dem Verband, eine Loseblatt-Sammlung zu schaffen, die durch den Austausch der Seiten eine ständige Aktualisierung und Ergänzung erlaubt. Zu den Kernsortimenten der Anfangsphase gehörten neben den Lehrbüchern, Karteikarten und Verkaufspreislisten, die noch heute für viele Eisenwarenhändler eine wichtige Kalkulationshilfe darstellen. Des weiteren ist der *ZHH Marketing-Verlag* eine zentrale Bezugsquelle für die unterschiedlichsten Organisations- und Werbemittel. Spezialprodukte, die in Kleinstauflage für den einzelnen Handelsbetrieb zu teuer wären, produziert der Verlag in Großauflagen und gibt die Preisvorteile an seine Kunden weiter. Der Verlag versteht sich als Service-Gesellschaft für die Umsetzung von Firmeneindrucken auf den unterschiedlichsten Produkten: Formulare, Verpackungen, Geschenkkarten, Geschenkmünzen, Kundenkarten und Kalender sind einige Beispiele aus dem vielfältigen Angebot. Gerade jetzt, während des stetigen Umbruches der elektro-

Jürgen Neyer, Geschäftsführer

Auf über 170 Seiten präsentiert der Verlag sein Angebot.

Raumsparende Briefkastenanlagen

Die Visitenkarte des Hauses

Das JU-Briefkastensystem für Wohnanlagen !

Mit innovativen und wertbeständigen Produkten zählt Firma JU-Metallwarenfabrik GmbH auf ihrem Spezialgebiet in Deutschland zu den führenden Unternehmen.

Das Produktionsprogramm umfaßt:

- Briefkästen und Briefkastenanlagen
- Wertfach- und Postverteileranlagen
- Sonderanlagen
- Informations- und Kommunikationstechnik
- Elektronische Komponenten

nischen Bürokommunikation, des vermehrten Einsatzes von Warenwirtschaft auch in Kleinbetrieben, Verwendung von CD-ROM, Edifact und Internetnutzung, ist geplant, immer mehr Produkte auf Datenträgern anzubieten.

ZertKommerz GmbH

Jürgen Großjean, Geschäftsführer

Die ZertKommerz Zertifizierungssysteme GmbH, für die Zertifizierung von QM - Systemen nach DIN EN ISO 9000 ff ist die bislang jüngste Gesellschaft des *ZHH*. Gesellschafter sind der *ZHH* und der Qualitätsfachingenieur Jürgen Großjean. Zur Gründung der ZertKommerz führte die Erkenntnis, daß bei der Zertifizierung des QM-Systems eines Unternehmens die Anforderungen an die Dienstleistung gleichrangig zur Herstellung eines Produktes berücksichtigt werden müssen. Nur dies führt zu einer Steigerung der Gesamtqualität eines Unternehmens.

Seit dem 07.10.1997 ist die ZertKommerz GmbH von der TGA/Frankfurt akkreditiert und kann das Zertifikat nach DIN EN 45012, die Zertifizierung von Qualitätsmanagementsystemen nach der Normenreihe DIN EN ISO 9000, durchzuführen.

Die ZertKommerz hat sich folgende Ziele gesetzt:

- Zertifizierungen von Handelsunternehmen und -organisationen,
- Zertifizierung kleiner und mittelständischer Unternehmen,
- Ausbildung qualitätsrelevanter Art in Fachseminaren mit dem *ZHH*-Bildungswerk e.V. weiteren Verbänden, Technologiezentren und anderen Organisationen.

TGA-ZM-23-95-00

ZHH Unternehmensberatung GmbH

Die ratsuchenden Unternehmen können von einer mehr als 30jährigen Erfahrung im mittelständischen Facheinzel- und Fachgroßhandel profitieren. Eine verantwortungsvolle Unterstützung durch branchenvertraute Berater ist ein unverzichtbarer Bestandteil erfolgorientierten Handelns. Die Dienstleistung der *ZHH*-Unternehmensberatung setzt auf ganzheitliche Beratung. Es werden kunden- und praxisorientierte Konzepte entwickelt, das Personal geschult und die Unternehmen bei der Umsetzung von entwickelten Strategien in die Praxis begleitet. Eine Erfolgskontrolle zum Ende des Beratungsauftrages ist selbstverständlich und bietet die Gewißheit einer sachgerechten, effizienten Problemlösung. Kernkompetenz zeigt die *ZHH*-Unternehmensberatung in der ERFA-Arbeit.

Gerhard Otto, Geschäftsführer

Drei Ziele stehen im Vordergrund:

- Realisierung von Kostensenkungspotential,
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und langfristige Existenzsicherung,
- Schaffung von Rechtssicherheit und Minimierung des unternehmerischen Risikos.

Die Beratungsfelder der *ZHH*-Unternehmensberatung sind:

Existenzgründung, Standortanalyse, Betriebsorganisation / EDV, Logistikberatung / Lagertechnik, Versicherungsberatung, Marktforschung, Controlling, Qualitätsmanagementsysteme, Nachfolgeregelungen im Unternehmen, ERFA-Gruppen und Marketinggruppen.

Rowenta

Besser denn je

Rowenta

Bildungsarbeit im *ZHH*

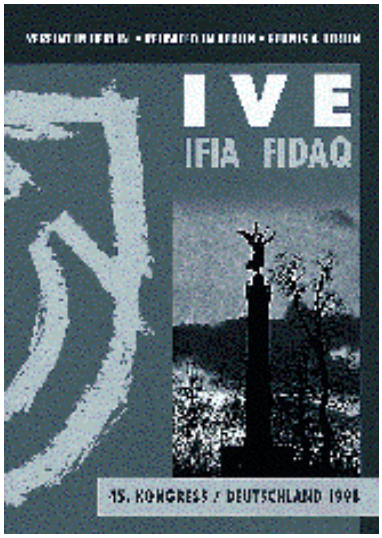
Zu den zentralen Aufgaben des Verbandes gehörte seit jeher die Bildungsarbeit. Sie bestand fast seit der Gründung in der Herausgabe von Lehrbüchern und der Durchführung von Schulungsmaßnahmen und Informationsveranstaltungen. Diese Aufgabe hat sich im Laufe der Jahrzehnte wesentlich verstärkt. Heute begleitet der Verband die Berufsausbildung, setzt sich für die Berufsbilder der Branche ein, veranstaltet eine große Zahl von Seminaren, Lehrgängen und Studienreisen über das *ZHH*-Bildungswerk und betreibt die Gründung einer Fernakademie für die Branche in Wuppertal.

ZHH-Warenkunde

Neueste Aktivität ist eine völlig neue Warenkunde, ein Lose-Blatt-Werk für alle Produktgruppen, die zum Hartwarenhandel gehören. 1996 startete dieses Werk mit 650 Seiten. 1998 ist es auf knapp 900 Seiten erweitert worden. Alle Mitglieder erhalten das Werk kostenlos. Es wird ständig erweitert und aktualisiert, so daß jedes Mitglied ständig ein aktuelles Kompendium zum Nachschlagen und für die Nachwuchsschulung zur Verfügung hat. Nichtmitglieder können dieses Buch im *ZHH*-Marketing-Verlag käuflich erwerben .

ZHH-Tagungen und Kongresse

Es ist eine gute Tradition des Verbandes, den Mitgliedern regional und zentral Arbeitstagungen anzubieten. In dreijährigem Rhythmus wird eine große, zentrale Veranstaltung in Form eines Kongresses durchgeführt. Das war 1992 der Kongreß in Dresden, 1995 in München und 1998 der internationale Kongreß in Berlin. In den Jahren dazwischen wird jeweils eine regionale Arbeitstagung für den nördlichen Teil der Republik und eine weitere für den südlichen Teil durchgeführt. 1997 waren es die Tagungen in Wernigerode und Regensburg, 1999 werden es voraussichtlich Tagungen auf Rügen und in Meersburg sein.



In diesen Veranstaltungen wird den Mitgliedern die neueste Entwicklung in der Branche dargelegt. Es werden Konzeptionen erläutert und Anregungen für die Weiterentwicklung der Betriebe gegeben. Unternehmerkollegen, Berater und andere Branchenkenner breiten ihr Wissen vor den Mitgliedern aus.

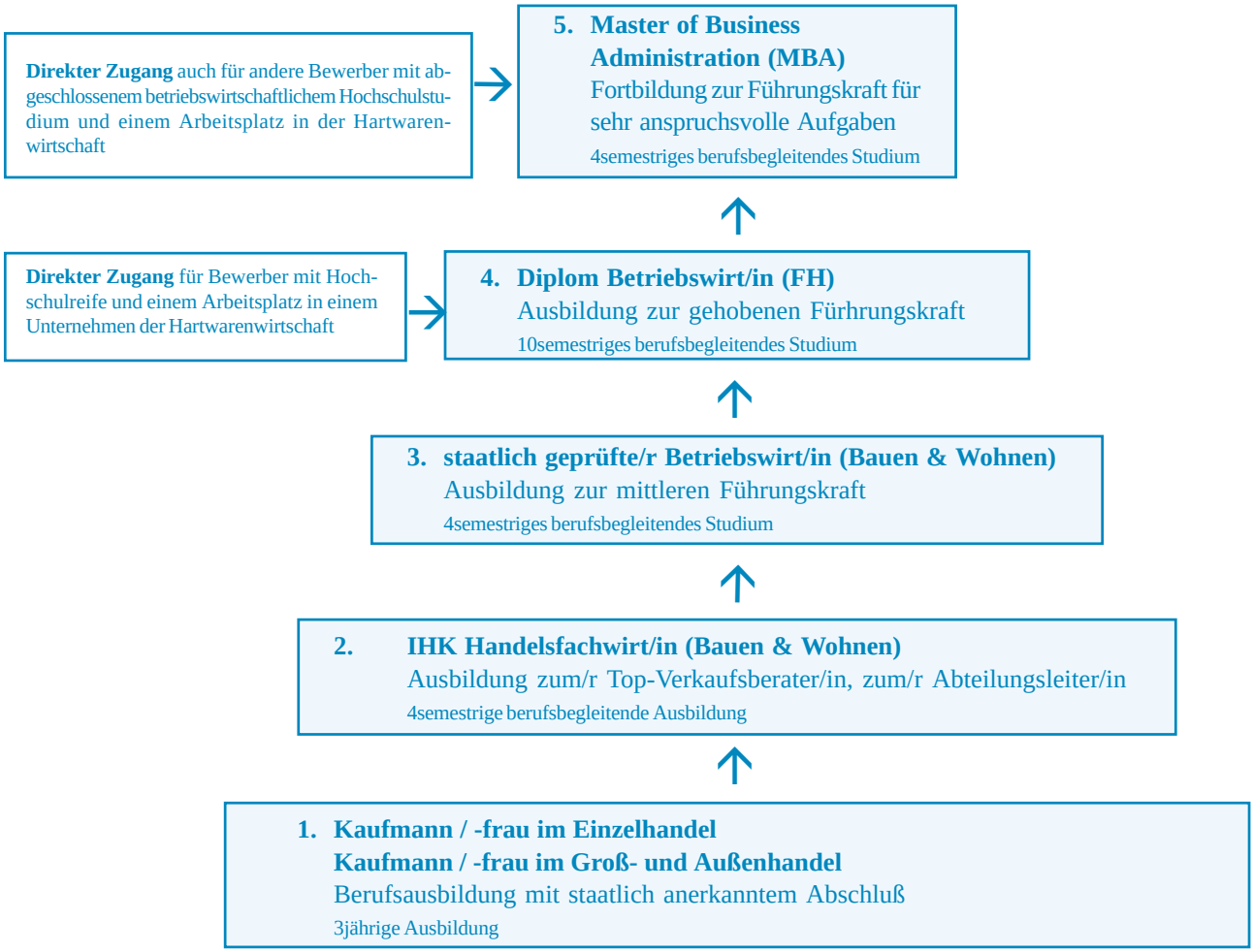
Hauptversammlungen gibt es seit der Verbandsreform 1995 nicht mehr. An ihre Stelle trat die Delegiertenversammlung, die alljährlich im März am Tage vor der Eisenwarenmesse stattfindet.

Die Fernakademie Bauen & Wohnen in Wuppertal

Mitte der 90er Jahre stellte sich heraus, daß das althergebrachte Modell der *Fachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels* (gegründet 1939) reformbedürftig ist. Die Branche ist zu spezialisiert, als daß die traditionelle Ausbildung der Schule alles abdecken kann. Es wurde deshalb 1996 eine Projektgruppe eingesetzt - Mitglieder sind die Einkaufsgesellschaften, der BHB und der *ZHH* - , die eine differenzierte und spezialisierte Bildungskonzeption erarbeitete. Das Konzept geht davon aus, daß jeder, der eine Lehre im Hartwarenhandel beginnt, bei entsprechender Eignung und dem notwendigen Zeiteinsatz, die Möglichkeit haben soll bis zum *Master of Business Administration (MBA)* aufzusteigen. Da alle Schritte berufsbegleitend ablaufen, sind sie zeitlich aufwendig. Dieser zeitliche Aspekt

wird als Vorteil des Konzeptes gesehen. Er verbindet nicht nur die berufliche Tätigkeit mit der Bildungsarbeit, sondern er läßt die weiterführenden Abschlüsse erst mit größerer Berufserfahrung zu. Außerdem ist berücksichtigt, daß für die höheren Qualifikationen sehr viel weniger Mitarbeiter benötigt werden, als in den Positionen der Groß- und Einzelhandelskaufleute und der Top-Verkäufer.
Besonders für mittelständische Unternehmen ist es nicht möglich, gute Mitarbeiter über lange Zeiträume aus dem Betrieb herauszunehmen. Auch die Mitarbeiter sehen das zeitweilige Ausscheiden aus dem Unternehmen oft als Arbeitsplatzrisiko. Deshalb ist das gesamte Bildungskonzept berufsbegleitend angelegt und erfordert lediglich kurze Präsenzzeiten in der Fernakademie in Wuppertal.

Die nachstehende Graphik verdeutlicht das Konzept.



Ideen aus dem 170-seitigem Verlagskatalog

Ideas from the 170-page catalogue

High-lights '98

Warenmünzen
anstelle von Geschenkgutscheinen schaffen Zusatzumsätze.
In allen Währungen.

Streifenkalender, Format 7,5 x 55 cm.
Werbedauerbrenner für 365 Tage.
In allen Sprachen.

Product coins instead of gift vouchers increase your sales.
In all currencies.

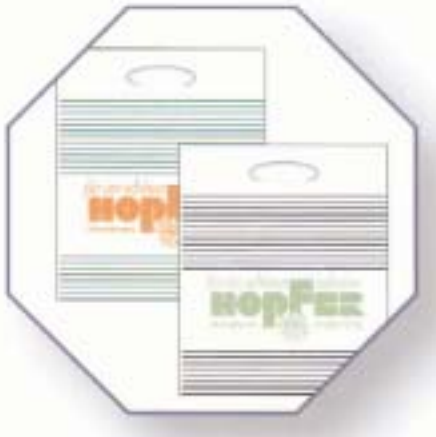
Wall calendars, 7.5 x 55 cm.
Constant advertising for 365 days.
In all languages.

Warenkunde
für den Hartwarenhandel.
Das unverzichtbare Nachschlagewerk für Ausbildung und Beruf.

Schlüsselprofilliste
eine Hilfe bei der Suche nach 5600 baugleichen Profilen.

Merchandise Compendium
for hardware dealers. The essential reference work for training and professional purposes.

Key profile finder; a tool for searching for 5,600 identical profiles.



Tragetaschen
in allen Farben zum Mitgestalten, ab 5000 Stück mit Firmeneindruck.

Schaufensterwerbung
für den Sicherheitsfachhandel. Freche Blickfänge bringen frischen Wind ins Schaufenster.

Carrier bags for customizing in all colors; company logo imprinted for quantities in excess of 5,000.

Shop window advertising for key service providers. Eye-catching motifs breathe new life into the shop window. Upon request in all languages.

ZHH Marketing-Verlag
Eine Tochtergesellschaft des Zentralverbandes Hartwarenhandel e.V. (ZHH)
Postf. 300365 · 40403 Düsseldorf · Tel. 02 11/62 64 36-38 · Fax 62 64 39

Branchen-Spezialartikel
Großauflagenherstellung
Firmeneindrucke

Trade Articles
Long Run Production
Company Logo Imprints

Übersicht

In den letzten Jahrzehnten hat sich der Eisenwaren- und Hausratfachhandel, getrieben durch die Entwicklung der Märkte, immer weiter spezialisiert. Es sind Betriebstypen entstanden, wie es sie vor Jahrzehnten nicht oder nur in geringem Umfange gab.
Dieser Spezialisierung mußte der Verband in seiner Arbeit und in seiner Organisation folgen. So wurden Verbände und Arbeitskreise gegründet, in denen diese Spezialisten eine optimale Betreuung innerhalb des Verbandes erhalten können. Dort werden spezifische Probleme diskutiert, Lösungen gesucht und gefunden. Der Gesamtverband setzt sich seit Mitte 1996 aus neun Verbänden bzw. Arbeitskreisen zusammen:

AKB

Arbeitskreis Baubeschlag

Der *AKB* ist der Zusammenschluß des Produktionsverbindungshandels für Beschläge innerhalb des *ZHH*.

AKW

Arbeitskreis Werkzeuge

Der Arbeitskreis für den Fachgroßhandel mit Werkzeugen, Verbindungstechnik und Industriebedarf.

BMK

Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel

Der Arbeitskreis des Fachhandels mit Einbauküchen und Haushalt-Großgeräten.

BSD

Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland e.V.

Verband für Fachbetriebe mit Sicherungstechnik, Montagen, Wartungsarbeiten.

FDE

Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels

Der Arbeitskreis für Handelsbetriebe mit Eisenwaren- und Hausratsortiment.

FHG

Fachkreis Hausrat/ GPK

Der Arbeitskreis für Einzelhandelsbetriebe mit den Sortimentsschwerpunkten Hausrat + GPKB.

multitec

Bundesverband Produktionsverbindungshandel

Der Verband für Vollsortimenter im PVH mit den Schwerpunkten: Stahl, Sanitär, Werkzeug, Beschläge, Befestigungstechnik.

VdM

Verband der Motoristen

Der Arbeitskreis für Fachbetriebe mit Garten-, Forst- und Kommunalmaschinen mit einer vollzeitbesetzten Werkstatt.

VMB

Verband Mittelständischer Bau-, Heimwerker- und Gartenfachmärkte

Der Arbeitskreis für Einzelunternehmer und Fachmärkte der DIY-Branche.

weitere Arbeitskreise

Die fortschreitende Spezialisierung in der Branche könnte es notwendig machen, weitere Arbeitskreise zu gründen. Die Struktur des *ZHH* ermöglicht solche Erweiterungen.

LEIFHEIT
Isolierkannen
Die ersten mit
Aromataste
Öffnen, gießen, schließen
mit nur einer Hand
COLUMBUS
DELPHITHERM
VIVATHERM
NOVATHERM

Arbeitskreis Baubeschlag

Der *Arbeitskreis Baubeschlag (AKB)* - gegründet 1961 - ist der älteste Arbeitskreis innerhalb des Verbandes. Ende der 90er Jahre repräsentiert der *AKB* mit seinen 164 Mitgliedern über 80 % des Marktes. Das Fundament sind die Mitglieder, die in zehn Regionalgruppen zusammengefaßt sind und sich zweimal jährlich zu regionalen Rundtischgesprächen treffen. Hier kennt man sich, hier weiß man, wo der Schuh drückt.

Die aus den Rundtischgesprächen hervorgegangene Meinungsbildung zu verschiedenen Problemkreisen wird in der Sprecherkonferenz fortgesetzt, vertieft, abgewogen und zur Aussage festgelegt. Die Sprecherkonferenz setzt sich aus den jeweiligen Regionalsprechern, Sprechern der Interessengemeinschaften sowie dem Bundessprecher zusammen. Sie vertritt die Interessen des Baubeschlagfachhandels gegenüber der Industrie, u.a. in der *ständigen Konferenz Schloß + Beschlag*, sowie in den Unter- bzw. Fachausschüssen. In diesen werden die in den jeweiligen Teilbereichen des Baubeschlagfachhandels vorhandenen besonderen Themen und Probleme vorgetragen und behandelt.

Gesprächsstoff und somit Probleme unserer Branche sind ständig gegeben. Von den technischen Anforderungen der Sicherheitsschlösser im Jahre 1962 über Direktberechnungen und -lieferungen von Beschlägen an Türen- und Fensterfabriken oder Handwerksbetriebe, über Importe auf dem deutschen Markt, über Elementeeinbau und Elementehandel, über Belieferung der Presswerke mit Metallbau-Beschlägen, über Messeprobleme, Belieferung von Verbraucher- und Baumarkt, über Fachhandels- und Industrietreue, über Mindermengenzuschläge bis hin zur aktuellen Branchensituationen, um nur einiges aufzuzählen. Wie ein roter Faden zieht sich bei diesen Gesprächen die ständige Bitte des Handels, die Industrie möge Direktbelieferungen von Verarbeitern und anderen Vertriebsformen unterlassen, sie möge auch in Zukunft den Baubeschlagfachhandel als ihren Partner ansehen und die erbrachten Fachhandelsleistungen entsprechend honorieren. Der *AKB* sieht sich aber nicht nur als Ordnungselement gegenüber der Industrie, sondern ebenso in den eigenen Reihen. So wurde nicht nur der Anforderungskatalog des Baubeschlagfachhandels an die Industrie erstellt, sondern genauso gab sich der *AKB* einen Selbstanforderungskatalog. Durch die ständigen Gespräche zwischen Industrie und Handel gibt der *AKB* sicherlich auch der Industrie Impulse und eine Plattform, um innerhalb der Baubeschlagsindustrie besser untereinander zu reden.

Klaus Wehlmann, Bundessprecher

Darüber hinaus hat der *AKB* sich den Anforderungen des europäischen Binnenmarktes gestellt. So wurde schon 1991 zusammen mit den AKBs aus Holland und Österreich der *AKB International* gegründet, dem mittlerweile neben den Gründungsmitgliedern auch die nationalen Verbände aus Italien, der Schweiz, Frankreich, Belgien, England und Skandinavien angehören. Denn: Die Strukturveränderungen, Konzentrationsprozesse, allgemeinen Marktveränderungen betreffen nicht nur den deutschen Baubeschlagfachhandel, sondern auch den in anderen Teilen Europas. Sie sind eine ständige Herausforderung für den Fachhandel. Der Baubeschlagfachhandel wird nur dann seine Marktbedeutung, seine Marktmacht, behalten, wenn er es versteht, den größtmöglichen Bedarf selber zu erfassen und auszuschöpfen. Hierbei hat er sich den Kaufgewohnheiten und -wünschen im Markt im besonderen Maße anzupassen. Diese Anforderungen lassen sich nur mit hervorragenden Fachhandelsfunktionen erfüllen. Auch für die Zukunft sieht der Handel aufgrund seiner Kompetenz gute Absatzchancen. Der *AKB* kann hier als Ordnungselement wirken, er kann Rahmenbedingungen setzen, kann seinen Mitgliedern Unterstützung, Hilfen und Informationen geben.

Arbeitskreis Werkzeuge

Der *Arbeitskreis Werkzeuge* ist ein freiwilliger Zusammenschluß des Produktionsverbindungshandels (PVH) für Werkzeuge, Maschinen und Industriebedarf im *ZHH*. Ihm gehören zur Zeit mehr als 100 Unternehmen an. Primäre Aufgabe dieses Arbeitskreises ist es, die wirtschaftliche Entwicklung der ihm angeschlossenen Unternehmen zu fördern, was auch ausdrücklich in der Geschäftsordnung des *AKW* niedergelegt und verdeutlicht ist.

Die wirtschaftliche Lage im Bereich Werkzeuge, Arbeitsschutz und Industriebedarf kann 1997 als stagnierend, bzw. leicht steigend, bewertet werden. Nach dem schlechten Vorjahr 1996 hat sich die Umsatzlage wieder stabilisiert, wobei sich jedoch die Handelsspannen nicht verbesserten. Als Gründe für die wenig erfreuliche wirtschaftliche Lage sind die fehlende Belebung der Inlandskonjunktur, ein verstärkter Konkurrenzkampf sowie die schwache Baukonjunktur anzuführen. Gleichzeitig sieht sich der Werkzeug-PVH dem raschen Wandel der Distribution seiner Kernsortimente ausgesetzt. Hervorgerufen wird die veränderte Situation durch die wachsende Anzahl von unterschiedlichen Vertriebsformen sowie von einer großen Anzahl von Billigimporten in diesem Bereich. Die daraus resultierenden Sequenzen des zunehmenden Preis- und Margenverfalls sowie des erhöhten Wettbewerbsdrucks in einem schrumpfenden Markt, machen es für die *AKW*-Unternehmen dringend erforderlich, Konzepte zur langfristigen Sicherung der Marktposition zu entwickeln.

Durch regelmäßige Rundschreiben und Rundtischgespräche werden die Mitglieder über die aktuellen Geschehnisse der Branche informiert. Sie haben anläßlich der Rundtischgespräche Gelegenheit, Erfahrungen und Informationen auszutauschen und über Verbesserungsvorschläge informiert zu werden.

Auf der *Eisenwarenmesse* präsentiert sich der *Arbeitskreis Werkzeuge* den Fachbesuchern, um über die Arbeit der Interessenvertretung des Arbeitskreises zu informieren.

Rainer Walterscheid, Bundessprecher

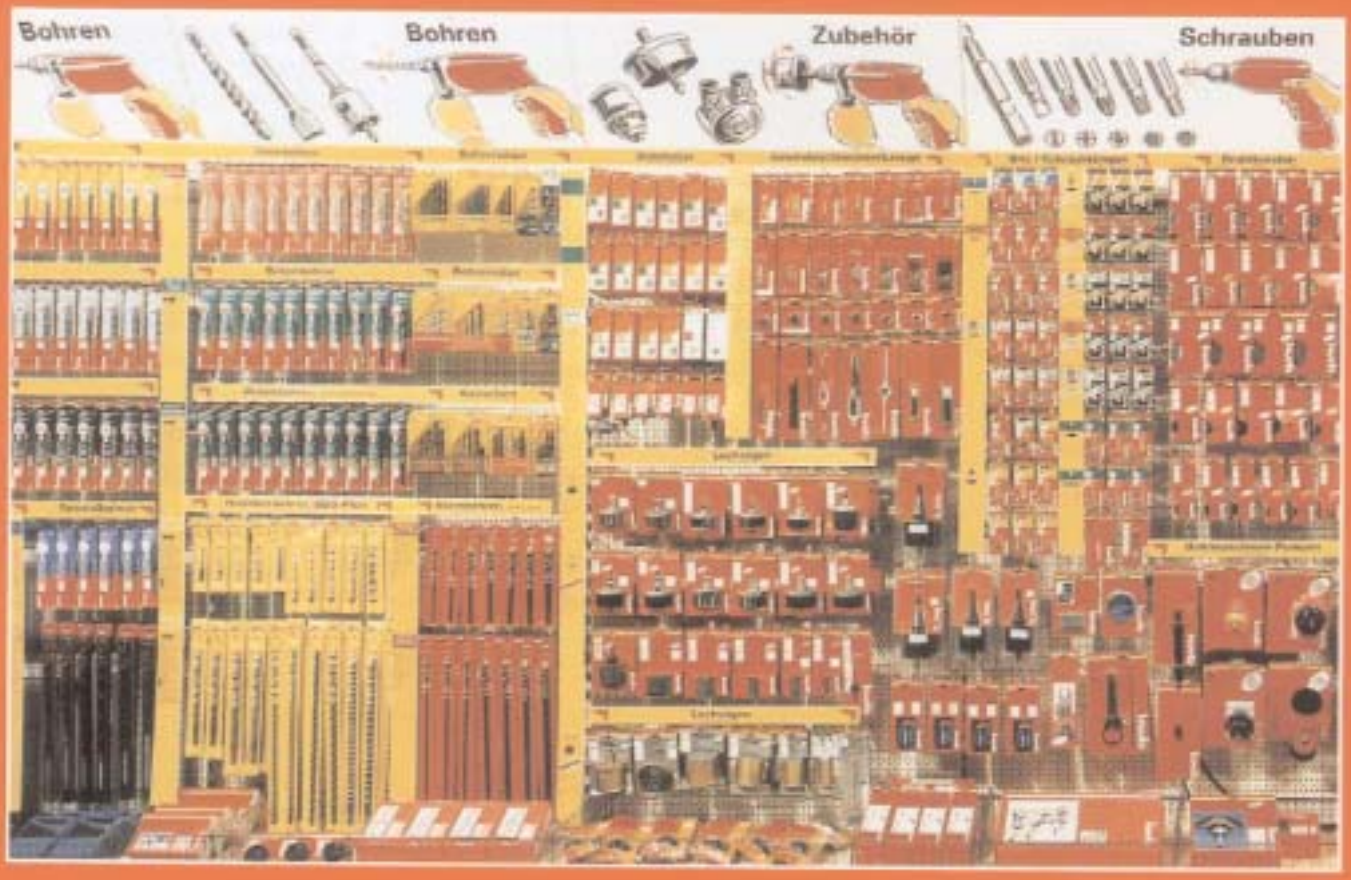
Der Dialog zwischen Industrie und Handel wird weiterhin gesucht, um durch Kooperation ausreichende Erträge zu gewährleisten. Diese Gespräche werden auch in Zukunft von großer Bedeutung sein, da insbesondere im Hinblick auf die neuen Medien, wie z. B. das Internet, erörtert werden muß, wie eine Zusammenarbeit in nächster Zeit erfolgen kann.

Durch Konjunktur- und Kontokorrentumfragen werden die Mitglieder auch zukünftig mit aktuellen Marktdaten versorgt. Daneben steht die Beratung und Betreuung der Mitglieder bei juristischen und wirtschaftlichen Fragen. Außendienstorganisation, Edifact und Entsorgungsfragen werden ebenfalls Themen sein, die den Verband weiter beschäftigen.

In Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Düsseldorf sind Gewerke-Untersuchungen geplant, die es den Mitgliedern in Zukunft ermöglichen sollen, anhand des vorliegenden Zahlenmaterials zu bestimmen, welches Umsatzpotential der einzelne Kunde aufgrund seiner Branchenzugehörigkeit und Mitarbeiterzahl hat.

kwb

Wir lassen Ihre Kunden nicht allein!



Je vielfältiger das Angebot von Elektrowerkzeugen, desto mehr wächst auch der Anspruch an ein kompetentes Zubehörprogramm. Da bleibt die Übersichtlichkeit leicht auf der Strecke.
Elektrowerkzeugzubehör von kwb und das Kundenleitsystem Infoline bedeuten schnelle Orientierung und klare Information für Endverbraucher.
Diese Sicherheit schafft Kaufzufriedenheit und sichert Ihnen eine dauerhafte Kundenbindung.

Verständliche Anwendungshinweise und eine klare Maschinenzuordnung auf jeder Verpackung beantworten viele Fragen Ihrer Kunden, noch bevor sie gestellt werden.
So entlastet und ergänzt kwb Ihr Verkaufspersonal.

Mit kwb Maschinenzubehör vertrauen Sie auf das komplette Sortiment und die 50-jährige Erfahrung des unabhängigen Spezialisten.

Wir haben das Werkzeug für Ihren Erfolg!

kwb

Karl W. Burmeister GmbH & Co.
Gewerbegebiet West
D-28816 Stuhr
Telefon 04 21 / 89 94-0
Telefax 04 21 / 89 94-103

HAWERA – Qualität, die Profis überzeugt!

Seit 1952 produziert und vertreibt HAWERA Qualitätswerkzeuge zum Bohren, Sägen und Fräsen für professionelle Anwender.

Der Vertrieb der HAWERA Markenwerkzeuge erfolgt über den qualifizierten Werkzeug-Fachhandel. Als weltweit führender Hersteller von Hammerbohrern erreicht HAWERA Handwerker, Industrie und anspruchsvolle Heimwerker in mehr als 65 Ländern rund um den Erdball.

Die weltweit gewonnenen Erfahrungen fließen regelmäßig in Neuentwicklungen und ständige Produktverbesserungen ein.

Das Markenwerkzeug, das mehr aus Ihrer Maschine macht!

HAWERA, der Spezialist für Einsatzwerkzeuge zum Bohren von Gestein, Metall und Holz, sowie zum Sägen von Holz, Kunststoff und Metall. Ausgerichtet an den Anforderungen professioneller Anwender bietet HAWERA ein umfangreiches, kompetentes Sortiment:

- **Schlagbohrer**
- **Hammerbohrer**
- **Bohrkronen**
- **Diamant-Bohrkronen**
- **Diamant-Trennscheiben**
- **Diamant-Schleiftöpfe**
- **Meißel**
- **Lochsägen**

AGQS

ZERTIFIKAT

DAR

Die ARBEITSGEMEINSCHAFT QUALITÄTSSICHERUNG e. V.
– AGQS –
bescheinigt, daß das Unternehmen

HAWERA Probst GmbH + Co., Ravensburg

für den Geltungsbereich

Gesamtunternehmen

ein Qualitätssicherungssystem eingeführt hat und anwendet.

Nach Prüfung der QS-Unterlagen wurde durch Audits,

Audit-Reg.-Nr. AGQS-A-006/95-00 der Nachweis erbracht,

daß die Forderungen der

DIN ISO 9001 (EN 29001)

erfüllt sind.

Dieses Zertifikat ist gültig bis Dezember 1996

Zertifikat-Reg.-Nr. AGQS-ZU-006/95-00

Remscheid, den 16. Dezember 1993

- **Metallbohrer**
- **Holzbohrer**
- **Kreissägeblätter**
- **Stichsägeblätter**
- **Säbelsägeblätter**
- **Schaftfräser**
- **Hobelwendemesser**

HAWERA-Qualität Mit Zertifikat DIN ISO 9001

Kundenzufriedenheit durch gleichbleibend hohe Qualität. Dieser Anspruch begleitet HAWERA durch die gesamte Firmengeschichte. Denn nicht zuletzt die hohe Qualität der Produkte war mitentscheidend, daß HAWERA heute der weltweit führende Hersteller von Hammerbohrern ist.

Im Dezember 1993 wurde das HAWERA-Qualitätssystem nach DIN ISO 9001, der höchsten Nachweisstufe, geprüft und zertifiziert. HAWERA erhielt damit als eine der ersten Firmen der Branche diese Auszeichnung.
Das System DIN ISO 9001 setzt nicht nur auf eine einwandfreie Produktqualität, sondern auch auf ein ganzheitliches Qualitätsdenken in allen Unternehmensbereichen.

Die Marke HAWERA, versehen mit dem Gütesiegel DIN ISO 9001, steht weltweit für Qualität.

DIN ISO 9001 HAWERA QUALITÄT · QUALITY

HAWERA

HAWERA Probst GmbH
Schützenstr. 77
D-88212 Ravensburg
Tel. (07 51) 372-0
Fax (07 51) 372-317
http://www.hawera.de
http://www.hawera.com

Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel

Der *BMK* ist ein Verband der Küchenspezialhäuser. Er ist ganz speziell um das Sortiment der Einbauküche bei den Spezialisten bemüht. Ihm gehören mittelständische Unternehmen an, die Einbauküchen planen, Kunden beraten, Verkaufsräume mit Musterküchen bereithalten, Küchen und Teile davon verkaufen sowie die Montage, Wartung und Reparatur für diese Produkte übernehmen.

Der *BMK* verfolgt keine eigenen wirtschaftlichen Interessen. Er ist als Arbeitskreis des *ZHH* darum bemüht, die Synergien einer großen Verbandsgemeinschaft für seine Mitglieder zu nutzen und die für die Verbandsarbeit notwendigen Solidarbeiträge so niedrig wie nur möglich zu halten.

Der Verband ist in die sieben Regionen (Nord, Nordost, Ost, Bayern, Baden-Württemberg, Südwest und Nordrhein-Westfalen) gegliedert. In jeder wählen die Mitglieder einen Sprecher; diese bilden den Vorsitz des Verbandes.

Der Verband erhebt bei den Küchenspezialhäusern regelmäßig Daten für seine Konjunkturforschung. Er kommentiert sie ausführlich und stellt sie den teilnehmenden Unternehmen zur Verfügung. In Abständen von vier Monaten werden Konjunkturberichte verfaßt. Sie zeigten für die Jahre von 1994 und 1995 deutlich zurückgehende Umsatzzuwächse gegenüber dem jeweiligen Vorjahr, vor allem bei geplanten Küchen, Einbaugeräten dafür, aber auch bei Ersatzgeräten. 1996 mußte die Branche sogar einen leichten Umsatzrückgang hinnehmen. 1997 konnte dieser Trend gestoppt und wieder ein leichter Zuwachs erzielt werden. Vor allem die Nachfrage nach Küchenzeilen zog spürbar an. Für 1998 werden wieder etwas stärkere Umsatzzuwächse erwartet.

Der harte Wettbewerb im Küchenmarkt läßt es oft nicht zu, die tatsächlichen Kosten für die Montage einer Einbauküche an den Verbraucher weiterzugeben. Nur wenige Spezialhäuser berechnen diese Kosten gesondert. Der Verband nimmt sich dieser Problematik an. Er bemüht sich, Preislisten als Mittelstandsempfehlungen herauszugeben und durchzusetzen. Sie werden jährlich neu errechnet. Für 1998 erschienen sie mit der ab 1.4.98 geltenden Umsatzsteuer von 16 %. Dadurch sollen die Fachhändler, wo immer es die Wettbewerbssituation möglich macht, in die Lage versetzt werden, kostengerecht kalkulieren zu können.

Werner Hagl , Bundessprecher

Die *BMK*-Mitglieder werden regelmäßig über die Entwicklung der Branche informiert und erhalten Gelegenheit, ihre Gedanken auch bundesweit bekanntzumachen. Für den Informationsaustausch werden folgende Instrumente genutzt:

1. Rundschreibendienst

Etwa in monatlichen Abständen werden Informationsrundschreiben an die Mitglieder verschickt.

2. Branchenforschung

Der Verband betreibt Markt- und Meinungsforschung im Mitgliederkreis und informiert die daran Teilnehmenden über die Ergebnisse.

3. Rundtischgespräche

Sie dienen nicht nur der Meinungsbildung, sondern auch dem Informationsaustausch untereinander und der Fortbildung.

4. Bundestreffen

In unregelmäßigen Abständen werden die Mitglieder zu Bundestreffen zusammengerufen. Dabei sollen die Geschäftsordnung weiterentwickelt, Weiterbildung betrieben, neue Ideen verbreitet und der Erfahrungsaustausch forciert werden.

Die Marktanteile der Küchenspezialhäuser sind in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Marktführer mit fast konstantem Anteil von ca. 50 % ist jedoch der Möbelhandel. Der Marktanteil der Spezialisten und des Möbelhandels liegt bei 85 Prozent. Besonderes Augenmerk gilt dem Küchenverkauf in Baumärkten.

Schlüssel zum Erfolg!

SoftGRIP

Schon • Schlüssel mit Köpfchen

Wenn nach dem zigsten „Auf & Zu" ein 6-Kant immer noch ein intakter 6-Kant ist, hat das einen guten Grund.

Der neue ***SoftGRIP*** Ring-Maulschlüssel No 15 bringt die ganze Kraft gezielt und schonend dorthin, wo sie keinen Schaden anrichten kann: tangential auf die Flanken von Schrauben und Muttern.

SoftGRIP macht die Arbeit schnell. Denn sein konvexes Maul erleichtert das Aufschieben, insbesondere an schwer zugänglichen Stellen. Der neue ***SoftGRIP*** –

abrutschsicher bis zum letzten Dreh.

6·Kant bleibt 6·Kant

STAHLWILLE

Eduard Wille GmbH & Co.
Postfach 12 01 03
D-42331 Wuppertal
Tel: (02 02) 47 91-0
Fax: (02 02) 47 91-200
e-mail: info@stahlwille.de

Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland e. V.

Der *Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland e. V. (BSD)* ist ein Berufsfachverband für Sicherheitsfachgeschäfte und qualifizierte Schlüsseldienste. Rund 250 eigenständige und unternehmergeführte Mitgliedsbetriebe nutzen 1998 bundesweit die Dienstleistungen und Angebote ihres Fachverbandes.

Gleichzeitig ist der *BSD* Interessenvertreter der Sicherheitsbranche insgesamt. Immer wenn es darum geht, für die Branche einzutreten, ist er gefordert.

Um diesem Anspruch auch gerecht zu werden, hat der *BSD* ein ganzes Bündel von Maßnahmen und Aktivitäten entwickelt. Dazu gehören:

- zweimal jährlich in elf Regionen stattfindende Rundtischgespräche. Hier haben die Kollegen die Möglichkeit, neben interessanten Fachvorträgen, Erfahrungen auszutauschen.
- hochkarätige Weiterbildungsmaßnahmen in Zusammenarbeit mit dem *ZHH*-Bildungswerk, die die Möglichkeit bieten, sich auf den aktuellen Stand der Technik bringen zu lassen.
- der *BSD*-Kurier, der in einem Abstand von ca. sechs Wochen erscheint. Neben Verbandsinterna berichten wir aus der Industrie und über Aktionen, die der Verband gerade fährt.
- der Bezugsquellendienst: wenn Sie mal eine Herstelleradresse benötigen oder wissen wollen, wer welches Produkt liefert, genügt ein Anruf in der *BSD*-Geschäftsstelle in Düsseldorf. In weit über 90% der Fälle können wir weiterhelfen.
- Juniorenarbeit.
- Rahmenabkommen, die zusammen mit dem *ZHH* geschaffen wurden; so z. B. mit dem Pakettransporteur UPS.
- juristische Beratung durch die Verbandsjuristen.
- die vom *BSD* entwickelte Rohrrahmenschlösser-Identifikationsliste, mittels derer langwierige Recherchen entfallen, wenn mal ein Schloß ausgetauscht werden muß.
- Messeauftritte bei den beiden wichtigen Messen der Sicherheitsbranche, der *Internationalen Kölner Eisenwarenmesse* und der *Security* in Essen.

Karl Boos , Vorsitzender

- das Messetreffen anläßlich der *Kölner Eisenwarenmesse*. Hier werden Fachvorträge gehalten, oder es wird in Podiumsdiskussionen über aktuelle Ereignisse gesprochen.
- Gespräche mit der Industrie, um Entwicklungen frühzeitig erkennen zu können oder denen im Zweifel wirkungsvoll begegnen zu können.
- Sitz und Stimme in einigen DIN-Ausschüssen, um die Interessen der Mitglieder wirkungsvoll vertreten zu können.
- ein reger Austausch zwischen dem *BSD* und der Kriminalpolizei. Ziel ist hier, die Mitglieder möglichst aus erster Hand über das Täterverhalten zu informieren, damit sich Absicherungen immer an der Praxis orientieren.
- Mitteilungen an die Fach- und auch an die Publikumspresse, um die Notwendigkeit guter Sicherungsmaßnahmen in der Bevölkerung zu verbreiten.
- betriebswirtschaftlicher Rat von Profis durch die *ZHH*-Unternehmensberatung. Diese führt auch in unserem Auftrag ERFA-Gruppenarbeit durch.
- zahlreiche Seminare, die zusammen mit der Industrie veranstaltet werden, um die *BSD*-Mitglieder aus erster Hand über Trends und Neuheiten zu informieren.

Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels

Eisenwaren- und Hausrathändler sowie andere Unternehmer, die sich keiner Spezialistengruppe angeschlossen haben, bilden seit der großen Verbandsreform von 1995 einen Arbeitskreis, der den traditionsreichen Namen des Verbandes fortführt. Der Arbeitskreis *FDE* vereinigt die größte Zahl von Unternehmen im *ZHH*. Es handelt sich häufig um klassische Eisenwarenhändler, die ihre Position deshalb behaupten konnten, weil sie auf Qualität und Service sowie vorzugsweise auf die Zielgruppe der anspruchsvollen Verbraucher gesetzt haben. Das sind Erfolgsrezepte, die nach wie vor Gültigkeit haben. Diese Unternehmen mit ihren nicht allzu großen Geschäftsflächen sind besonders an guten Standorten erfolgreich. Wo sich die Lage der Unternehmen dazu eignet, auch gewerbliche Verbraucher in nennenswertem Umfang zu bedienen, ließ sich durch Ausbau dieser Aktivitäten die Stabilität des jeweiligen Unternehmens verbessern. Zwar führt der Trend heute zur Trennung von Einzel- und Produktionsverbindungshandel, doch ist in kleineren Orten und in Stadtrandlagen eine Kombination bei nicht allzu großen Unternehmen immer noch erfolgreich.

Der Hausrat hat sich in den Fachgeschäften zuletzt als stabiles Element erwiesen. Dank der Entwicklung von hochwertigen Hausratgegenständen konnten sich die Fachgeschäfte gegenüber den Märkten abgrenzen. Der Fachhandel mit Hausrat-Konsumware hat nicht nur durch die Märkte und Lebensmittelhändler einen massiven Wettbewerb erhalten, sondern auch durch die Baumärkte. Von diesen Unternehmen wird ein erheblicher Teil der unteren und mittleren Preisklassen abgedeckt.

Relativ neu in der Wettbewerbsszene sind die Möbelhäuser. Sie haben erhebliche Anstrengungen unternommen, um Glas/Porzellan, Geschenke und Hausrat in ihren Betrieben anzusiedeln. Eine deutliche Verschiebung von Marktanteilen hin zu diesen Betrieben ist die Folge. Für die Fachgeschäfte mit diesen Sortimenten bedeutet das konkret: Nur wenn ein überzeugendes Unternehmenskonzept, eine klar definierte Zielgruppe und ein geeigneter Standort vorhanden sind, sind Erfolge möglich. Vorsicht ist jedoch bei allzu großen Flächen angesagt. Selbst in größeren Städten darf das Flächenangebot nicht zu sehr ausgedehnt werden. Zum Gesamtkonzept des Hausrat-Fachhandels gehört ein qualitäts- und servicebetonter Marktauftritt.

Oltmann Ahlers, Bundessprecher

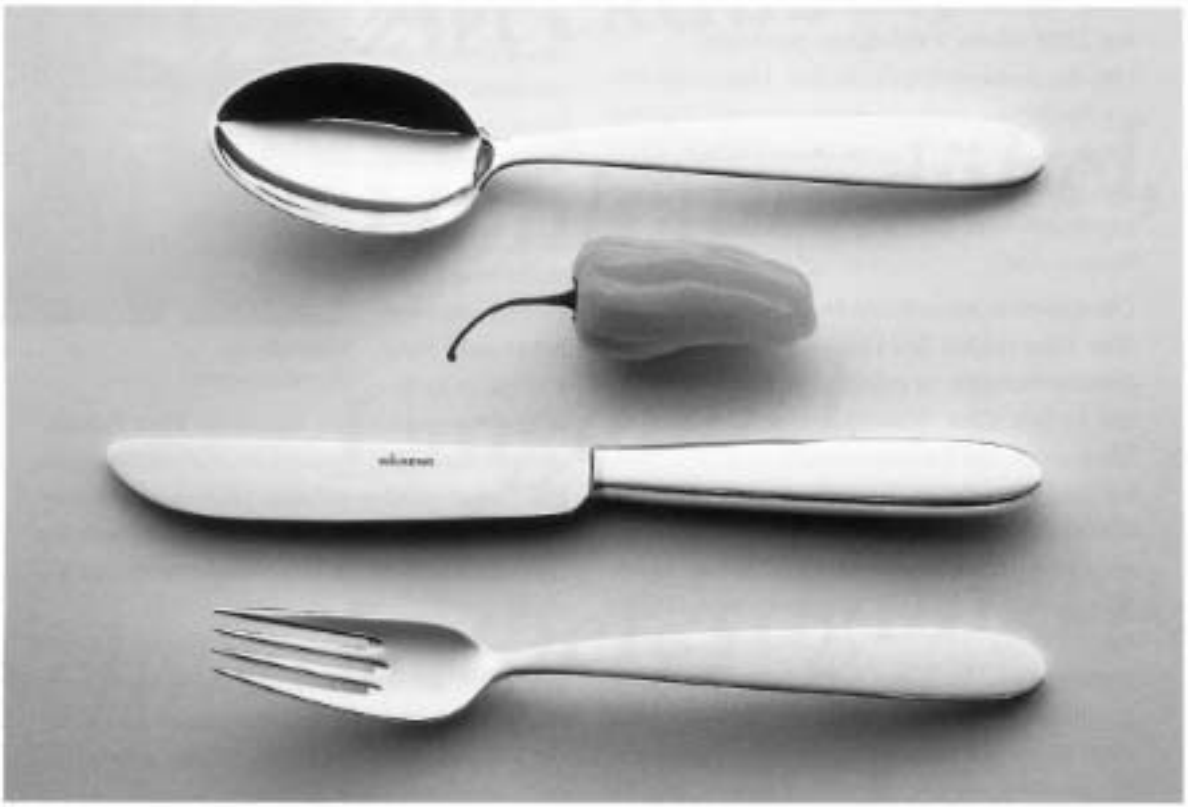
Angesichts dieser Rahmenbedingungen unterstützt der *FDE* alternative Konzepte, die der Branche neue Perspektiven weisen können: Die Idee, hochwertige Türbeschläge in exklusiven Lagen von Großstädten zu verkaufen, wurde von drei Unternehmerkollegen in Köln, Düsseldorf und Dortmund versuchsweise umgesetzt.

Die Entwicklung von Franchisekonzepten im Eisenwaren- und Hausratsortiment hat 1997 weiter an Bedeutung gewonnen. Immer mehr Unternehmer mit guten Unternehmenskonzeptionen bieten anderen die Teilhabe daran an. Franchising bedeutet zwar für den Franchisenehmer eine eingeschränkte Selbständigkeit. Doch diese erprobten Konzepte bieten eine Reihe von Vorteilen. Dennoch sollte jedes Angebot genauestens geprüft werden, denn auch für Franchisesysteme gibt es keine Erfolgsgarantie.

Darüber sowie über andere Themen der Branche zu diskutieren, das ist Sinn und Zweck der Rundtischgespräche. Im Jahre 1997 wurden 29 Rundtischgespräche im ganzen Bundesgebiet durchgeführt. Sie waren sehr unterschiedlich, meist aber zufriedenstellend, besucht. Von den teilnehmenden Unternehmern wird die Bedeutung der Zusammenkünfte hervorgehoben. Kontakte untereinander und gegenseitige Information sind durch nichts zu ersetzen.

WILKENS

SILBERMANUFAKTUR SEIT 1810



ARGENTO

Sterlingsilber in seiner schönsten Form.

„ARGENTO" - ein Besteck
aus Deutschlands traditionsreichster Silbermanufaktur
zeugt von Silberschmiedekunst in höchster handwerklicher Vollendung.

Für Furore und für signifikante Umsätze wird diese brandneue Besteckform sorgen. „ARGENTO" vermittelt ein völlig neues Silbergefühl.
Neu ist die außerordentlich klare und souveräne Form.
Man muß das Besteck in der Hand halten, um seine Schönheit zu erleben:
Die Schwere von „ARGENTO" vermittelt den Wert,
die abgerundeten weichen Formen machen den Gebrauch zur Freude.

„ARGENTO" eine der schönsten Formen der Wertanlage.

M.H. Wilkens & Söhne GmbH · An der Silberpräge · D-28305 Bremen

Fachkreis Hausrat/GPK

Der Bereich Hausrat/Glas, Porzellan, Keramik, Bestecke (GPKB) gehört zum Stammsortiment vieler Verbandsmitglieder. Ca. 650 Mitglieder des *ZHH* führen 1998 dieses Sortiment.
Um die sortimentsspezifischen Interessen dieser Mitglieder wahrzunehmen, hat der Verband schon in den 50er Jahren einen Fachausschuß und später einen Arbeitskreis für Hausrat / GPK gegründet. Seit 1993 trägt der Arbeitskreis den Namen *FHG*.

Die schlechte wirtschaftliche Lage seit Mitte der 90er Jahre hat bei den Hausrat/GPKB-Fachhandelsunternehmen zu erheblichen Umsatzeinbussen in fast allen Warengruppen geführt. Der Marktanteil des Facheinzelhandels ist seit 1970 um gut 20% gefallen. Auch die Anzahl der Fachhandelsunternehmen ist rückläufig. Für den Eisenwaren- und Hausratbereich ist davon auszugehen, daß die Zahl der Betriebe von 6 500 im Jahr 1950 auf etwa 3 500 im Jahre 1997 zurückgegangen ist. Auch die Anzahl der GPK-Fachgeschäfte dürfte heute die Zahl von nur noch 2000 Betrieben erreicht haben. Die Zahl ist in diesem Zeitraum um ca. 50% gesunken. Die Situation wird dadurch verschärft, daß Möbelhäuser diese Warensortimente in immer stärkerem Maße aufnehmen. Dazu drängen neue Betriebsformen auf den Markt. So versuchen professionelle Betreibergesellschaften seit 1996, sogenannte Factory-Outlet-Center (FOC) in Deutschland anzusiedeln, die zu einer weiteren Wettbewerbsverzerrung in der Branche und der weiteren Vernichtung des Fachhandels führen würden. Eine Besserung der wirtschaftlichen Lage ist nicht abzusehen. Der *FHG* ist davon überzeugt, daß nur die Kooperation der beteiligten Unternehmen dazu führen wird, zukünftig gemeinsam ausreichende Erträge zu erwirtschaften.

Neben den monatlichen Rundschreiben, welche die Mitglieder mit vertiefenden fachlichen Informationen versorgen, werden ihnen regelmäßig Rundtischgespräche zum Erfahrungs- und Informationsaustausch angeboten.

Peter Oefler, Bundessprecher

Seit 1990 wird die *Partnerwahl des Fachhandels* durchgeführt, die eine in der Branche allgemein anerkannte Orientierungshilfe für den Handel und die Industrie darstellt. Die Hersteller bzw. Lieferanten werden dabei nach ihrer Fachhandelstreue, Preispolitik, der Aktualität ihrer Produkte und ihrem Reklamationsverhalten bewertet. Die Sieger werden auf dem jährlich stattfindenden Bundestreffen des Fachkreises anläßlich der internationalen Frankfurter Messe *Ambiente* geehrt.
Dialoge zwischen Industrie und Handel am *runden Tisch der Branche* oder die *Düsseldorfer Gespräche* sollen dazu dienen, durch kooperative Zusammenarbeit eine gemeinsam ausreichende Ertragslage zu gewährleisten. Vor diesem Hintergrund wurden gemeinsame Arbeitskreise, wie z. B. der *Arbeitskreis Markt und Trend* gegründet, die anhand einer Branchenstudie des Marktforschungsunternehmens *Sinus* die potentiellen Konsumenten mit ihren Interessen und Bedürfnissen dem Fachhandel näher bringen sollen.
Weiterhin entwickelt der *FHG* Konzepte, die es ermöglichen sollen, die Umsatzrendite der grossen Einzelhandelsgeschäfte der Branche in den Innenstädten erheblich zu verbessern. Die Erfahrung zeigt, daß die Flächenleistung, Umschlagshäufigkeiten und erzielte Spannen in den verschiedenen Sortimenten im Vergleich der Einzelhandelsgeschäfte und der Branche sehr voneinander abweichen.
Um über die Arbeit des *FHG* zu informieren, präsentiert sich der Fachkreis auf den Messen *Ambiente* und *Cadeaux* in Frankfurt/Main.

TOX-DÜBEL HALTEN

Allzweckdübel,

Metall-Hohlraumdübel,

Langdübel

Schwerlastbefestigungen,

Sanitär- und

Spezialbefestigungen

Spreizdübel

TOX-DÜBEL-WERK

D-78346 Bodman-Ludwigshafen

Tel. 0 77 73/8 09-0 · Fax 8 09-190

Bundesverband Produktionsverbindungshandel

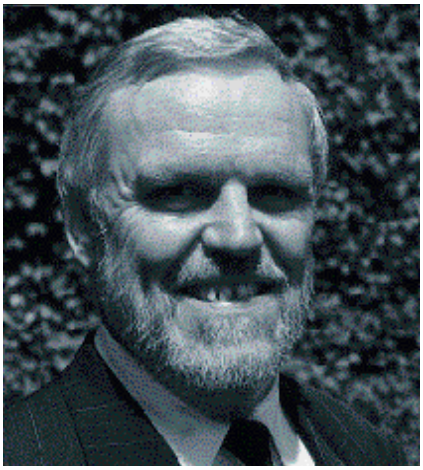
Die im Sommer 1996 begonnenen Arbeiten zur Schaffung der organisatorischen Strukturen des bislang jüngsten Arbeitskreises im *ZHH* können 1998 als abgeschlossen gelten. Die Umbenennung des *BPS* (Bundesverband PVH-Sortimenter) in *multitec - Bundesverband Produktionsverbindungshandel* - war dabei ein wichtiger Schritt für die Erhöhung des Wiedererkennungswertes in der fast unüberschaubaren Verbändewelt.
Nach der Einführung eines Rundschreibendienstes und kontinuierlicher Konjunkturumfragen zur Information der Mitglieder trat der *multitec* mit einem Bericht über das Unternehmertreffen 1997 an die Öffentlichkeit. Die positiven Reaktionen hierauf führten zu Kontakten mit interessierten Unternehmern und Verbänden unserer Branche, die es gilt, weiter auszubauen.

Der Arbeitskreis *multitec* wird von folgenden Unternehmen gebildet: von vorwiegend großen Handelshäusern mit den Sortimentsschwerpunkten Stahl, Sanitär, Werkzeuge, Beschläge, Baugeräte, Betriebsausrüstung und andere Sortimente für den gewerblichen Bedarf. Alle Mitglieder von *multitec* müssen ein breites Sortimentsspektrum aufweisen und im Produktionsverbindungshandel (PVH) tätig sein. Es sind überwiegend große, traditionsreiche Unternehmen, die den Arbeitskreis bilden. Manche gehören dem *ZHH* seit seiner Gründung an.

Im Februar 1997 kamen Unternehmer des *multitec* in Kassel zum zweiten Unternehmertreffen zusammen. Vortragsthemen waren:

- Individualverträge mit Energieversorgern,
- Forderungsverkauf an Factoringgesellschaften,
- Elektronischer Datenaustausch mittels EDI,
- Datenpool der Sanitärbranche (ARGE Neue Medien).

Vor allem der Vortrag eines Händlerkollegen, der die Unternehmer motivierte, nach neuen Möglichkeiten zur Zusammenarbeit mit Lieferanten und Kunden zu suchen, fand starke Beachtung.



Rüdiger Rinne-Wolf, Bundessprecher

Im Jahre 1997 hat der *multitec* außerdem eine groß angelegte Marktforschungsreihe begonnen. Verschiedene Abnehmergruppen des Produktionsverbindungshandels sollen dabei hinsichtlich ihres Einkaufsvolumens untersucht werden. Den Anfang machten Zimmereibetriebe, denen 1998 Betriebe des Metallbauhandwerks folgen.

Die konjunkturelle Situation für viele der im *multitec* zusammengeschlossenen Unternehmen war 1997 nicht einfach. Weit über 7000 Baukonkurse sowie ein Rückgang der Produktion im deutschen Bauhauptgewerbe um 10 % hatten 1997 nicht unbeträchtliche Auswirkungen auf den Umsatz im Produktionsverbindungshandel. Auch die Baumarktfilialisten und die Vertriebswegepolitik mancher Markenhersteller trugen dazu bei, daß Teile des traditionellen Kundenstammes ihren Bedarf über andere Schienen deckten.

ZARGES

Ein Name, eine Marke, ein Zeichen für Kompetenz.

Seit vielen Jahrzehnten leistet Zarges Pionier-Arbeit in Konstruktion, Entwicklung und Fertigung von Leichtmetall-Produkten für den privaten, gewerblichen und industriellen Einsatz.

Hinter jedem Zarges Produkt stehen Erfahrung und Qualitätsverständnis eines der führenden Leichtmetall-Verarbeiter Europas.

Mit einem Wort:
Die Kompetenz von Zarges.

Steigtechnik

Logistikgeräte

Zarges Leichtbau GmbH
Postfach 1630
82360 Weilheim
Telefon: 08 81/6 87-0
Telefax: 08 81/6 87-2 95
e-mail: zarges@zarges.de
http://www.zarges.de

Verband der Motoristen

Der Arbeitskreis *Verband der Motoristen (VdM)* wurde 1991 von einigen engagierten Kollegen gegründet, die der Meinung waren, daß es auch für die Motoristen sinnvoll sei, eine gemeinsame Interessenvertretung zu haben. Die anfängliche Skepsis der Motoristen wurde durch die positive Arbeit des *VdM* gegenüber den Herstellern (Stichwort z.B. Vergütung der Stundenverrechnungssätze bei Garantiearbeiten) langsam abgebaut, so daß 1998 rund 450 serviceleistende Motoristen, die Motorgeräte für Garten, Land- und Forstwirtschaft vertreiben und reparieren, dem Verband angehören. Ingesamt umfaßt das Klientel rund 2.000 Unternehmen. Die wichtigsten Aufgaben des *VdM* beinhalten neben der Interessenvertretung der Mitglieder gegenüber Behörden, Industrie und Verbrauchern auch die Presse- und Marketingarbeit für Motoristen. Darüber hinaus treibt der Verband die Meinungsbildung bei den Mitgliedern voran und gewährt betriebswirtschaftliche Hilfestellungen und ermittelt Marktdaten. So hat beispielsweise der *VdM* im Rahmen der Mittelstandsempfehlungen Preisempfehlungen für Dienstleistungen herausgegeben, die jährlich fortgeschrieben werden. Daneben steht den Mitgliedern eine Vielzahl von Serviceangeboten zur Verfügung, wie beispielsweise Wartungsverträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Kundenbriefe für die Rasenmäher, Arbeitsverträge sowie Ersatzteilkalkulation, juristischem Rat oder ein Bezugsquellendienst.

Die Meinungsbildung innerhalb des Verbandes findet auf den jährlich zweimal stattfindenden regionalen Rundtischgesprächen statt. Auf diesen Rundtischgesprächen werden auch alle drei Jahre die Regionalsprecher gewählt, die die regionalen Interessen im Vorstand des *VdM* vertreten. Neben den Regionalsprechern gehören dem Vorstand auch Repräsentanten der Einkaufskooperationen an, um allen Strömungen innerhalb der Motoristen gerecht zu werden. Der Vorstand artikuliert die Problemfelder der Mitglieder und vertritt diese Interessen sowohl gegenüber der Industrie als auch der Öffentlichkeit.

Peter Süße, Bundessprecher

Er beschließt die Einrichtung von Fachausschüssen, z.B. im Bereich EDV, um einheitliche Schnittstellen für die EDV-Systeme der Motoristen zu gewährleisten. Darüber hinaus veranstaltet der *Verband der Motoristen* einmal jährlich an einem Novemberwochenende ein Bundestreffen in Deutschland. Außerdem ist der *VdM* mit einem Messestand in Köln auf der *GAFA* präsent.

Als oberste Maxime des Verbandes bei seiner Arbeit steht das Motto: *"Bessere Renditen für den Motoristen"*. Egal, ob es um die Anhebung der Stundenverrechnungssätze bei Garantiearbeiten geht - bei diesem Thema hat der *VdM* in der Vergangenheit erhebliche Erfolge verzeichnet - oder ob die Direktbelieferung von Ersatzteilen an Endverbraucher unterbunden bzw. die Forderungen nach betriebwirtschaftlich notwendigen Spannen für den Motoristen untermauert werden sollen. Im Dialog mit der Industrie wurden und werden diese Themen diskutiert und peu à peu einer Lösung zugeführt. So wie Ende der 90er Jahre die kostenlose Entsorgung der Transportverpackungen für die Motoristen gemeinsam in Angriff genommen wurde. Ebenso wurde ein Pilotprojekt zur Entsorgung der Altgeräte abgestimmt. Der *VdM* sieht sich aber nicht nur als Gegenpol zur Industrie, sondern versucht ebenso, in den eigenen Reihen als Ordnungselement zu fungieren. So wurde nicht nur ein Anforderungskatalog an die Hersteller gestellt, sondern der *VdM* gab sich selber einen Anforderungskatalog (z.B. vollzeitbesetzte Werkstatt). Durch die ständigen Gespräche zwischen Industrie und Handel gibt der *VdM* sicherlich auch den Herstellern Impulse und eine Plattform, um stärker als in der Vergangenheit miteinander zu reden.

PREIS runter, QUALITÄT rauf!

RENZ macht sich selbst Konkurrenz. Denn die RENZ-Briefkastenanlagen für Türblenden gibt es jetzt auch mit Frontplatten aus Stahl: hochstabil, langlebig, optisch und technisch perfekt. Zu Preisen, die Ihre Bauherren auf Anhieb überzeugen!

- *Schneller Einbau:* Generelle Frontdicke 24 mm
- *Spart Heizkosten:* Thermische Trennung

- *Noch tiefer im Preis:* Die Ausführung ohne thermische Trennung
- *Schneller Einbau:* Generelle Frontdicke 24 mm

- *Auch mit RS9 lieferbar:* Das RENZ-Antivandalismus-System schützt und sieht gut aus.
- *Glänzende Perspektiven:* Material nach dem Vorbild der Autoindustrie: dickschichtverzinkt, phosphatiert, pulverbeschichtet.
- *Entnahmesicherung:* Durchweg tiefgezogen – stabiler geht's nicht.
- *Hinter der Front:* Kästen aus dem umfangreichen RENZ-Programm. Zum Beispiel mit Sicherheits-Schrägeinwurf RS50. Für optimalen Posteinwurf und maximalen Entnahmeschutz.

Auch mit dem neuen PRISMA®-Verkleidungsprogramm setzt RENZ wieder einmal Trends: attraktive Optik in Verbindung mit einem günstigen Preis. Dank der Dachkonstruktion gehören Schmutzränder durch abtrocknendes Wasser der Vergangenheit an. Auch der Schutz vor Regenwasser konnte optimiert werden.

Verband Mittelständischer Bau-, Heimwerker- und Gartenfachmärkte

Zum Jahreswechsel 1997/98 konnte die Branche auf weit über 4000 Bau- und Heimwerkermärkte verweisen; eine Baumarktdichte, die im europäischen Vergleich unübertroffen ist. Und wenn man den Ankündigungen der Baumarktfilialisten Glauben schenkt, so wird die Expansion auch 1998 nicht eingeschränkt.

Der Branchenumsatz ist nach einer kleinen Delle im Jahr 1996 zwar wieder leicht angestiegen - auch konnten die Bau- und Heimwerkermärkte wiederum einen größeren Anteil vom Gesamtumsatz mit DIY-Produkten erzielen - doch verteilt sich dieses Mehr auf überproportional mehr Standorte.

Die Auswirkungen der von vielen Filialisten betriebenen aggressiven Angebots- und Preispolitik konnten im Jahr 1997 gut beobachtet werden. Nicht nur bei vielen mittelständischen und inhabergeführten Baumärkten wurde das finanzielle Polster aus den umsatzstarken Vorjahren aufgezehrt, sondern auch bei bundesweit filialisierenden Ketten. Das schon oft prognostizierte Baumarktsterben hat durch die Übernahme von Wirichs durch Praktiker eine erste Bestätigung erhalten.

Im Februar 1998 mußte einer der Großen, die Firma *Götzen*, mit 150 Standorten und 1,9 Mrd. DM Umsatz Konkurs anmelden. Das Unternehmen war zu schnell gewachsen. Es hatte nicht genügend Eigenkapital gesammelt, um auch eine schwierige geschäftliche Phase zu überstehen.

Es sind aber auch andere, kleinere Filialisten, die sich entweder aus bestimmten Regionen zurückziehen oder ganz aufhören. Wieder andere bieten ihre Baumarktketten zum Kauf an. Man muß kein Prophet sein, um vorauszusagen, daß es in den nächsten Jahren weitere tiefgreifende Veränderungen in dieser Branche geben wird. Ein erheblicher Teil der Märkte wird ausscheiden - wegen Überkapazitäten - und andere starke Gruppen werden weiter expandieren, um damit den Prozeß zu beschleunigen und ihre eigene Marktposition auszubauen. Dieser Kurs ist auch für die starken Unternehmen mit Risiken verbunden, denn der sich ständig verschärfende Wettbewerb läßt immer geringere Erträge zu. Und dem Kostenabbau sind auch bei großen Unternehmen Grenzen gesetzt.

John W. Herbert, Bundessprecher

Den selbständigen mittelständischen Unternehmern der Baumarktbranche - unabhängig davon, welcher Einkaufs- und Marketingkooperation bzw. welchem Franchise-System das Unternehmen angehört - steht der *VMB* mit Rat und Tat zur Seite. Bestehen kann in der augenblicklichen Marktsituation nur derjenige, der sämtliche Informationskanäle nutzt und sich mit seinen Kollegen austauscht. In den vom *VMB* veranstalteten regionalen Rundtischgesprächen, bei denen jeweils ein Unternehmen besichtigt wird, steht der Informationsaspekt im Vordergrund. Auch der regelmäßige Rundschreibendienst und die permanente Konjunkturforschung sind Bestandteil dieser Verbandsaufgaben.

Im Jahre 1997 führten der *VMB*-Vorstand und die Geschäftsführung Gespräche mit verschiedenen Industrievertretern und setzten sich hierbei für eine faire Behandlung der mittelständischen Händler ein. Hersteller, die sich in besonderem Maße diesem Klientel verpflichtet fühlen, dokumentieren dies durch eine fördernde Mitgliedschaft.

ZARGES

Ein Name, eine Marke, ein Zeichen für Kompetenz.

Seit vielen Jahrzehnten leistet Zarges Pionier-Arbeit in Konstruktion, Entwicklung und Fertigung von Leichtmetall-Produkten für den privaten, gewerblichen und industriellen Einsatz.

Hinter jedem Zarges Produkt stehen Erfahrung und Qualitätsverständnis eines der führenden Leichtmetall-Verarbeiter Europas.

Mit einem Wort:
Die Kompetenz von Zarges.

Steigtechnik

Logistikgeräte

Zarges Leichtbau GmbH
Postfach 1630
82360 Weilheim
Telefon: 08 81/6 87-0
Telefax: 08 81/6 87-2 95
e-mail: zarges@zarges.de
http://www.zarges.de

Dienstleistungen des Verbandes

Die Dienstleistungen für die Verbandsmitglieder nehmen einen immer größeren Raum ein. Das Unternehmen erwartet in jeder Problemlage vom Verband Rat und Hilfe. Darauf hat sich auch der *ZHH* im Laufe seiner Geschichte eingestellt.

Zur Erledigung einer qualitativ hochwertigen Verbandsarbeit ist die Qualifikation der Mitarbeiter immer wichtiger geworden. Die Referentenpositionen des Verbandes werden heute je zur Hälfte mit Juristen und Volks- oder Betriebswirten besetzt. Von den vier Verbandsreferenten sind zwei Juristen.

Zu diesem Fundament muß eine langjährige Erfahrung in der Branche hinzukommen. Nur mit Branchenkenntnis und Gefühl für die Situation in den Unternehmen kann der Verband wirkungsvoller Ratgeber sein. Die individuelle Hilfe für die einzelnen Mitgliedsunternehmen ist in folgende sieben Dienstleistungskategorien einzuordnen:

• Allgemeine Hilfe bei Unternehmensproblemen:

Der Verband ist ein kompetenter neutraler und vertrauenswürdiger Gesprächspartner:

- Hilfe bei Auseinandersetzungen z.B. mit Behörden, Lieferanten oder Kunden;
- Der Verband bietet sich als Gesprächspartner und Branchenkenner an, wenn betriebliche Grundsatzentscheidungen anstehen.
- Beschaffung von Informationen über Personen, Unternehmen und Institutionen ist für den Verband leichter als für das Mitglied selbst.

• Der Verband als Ratgeber:

Die Referenten des Verbandes sind zur Stelle, wenn ein Mitglied in eine Problemsituation gerät, und helfen dem Unternehmer, sich aus dieser Lage zu befreien. Zum Beispiel auf folgenden Gebieten:

- bei juristischen Fragen, bei betriebswirtschaftlichen oder steuerlichen Fragen;
- bei der Suche nach Bezugsquellen, bei der Einführung von Edifact oder Qualitätsmanagement nach ISO 9000;
- bei der Vermittlung von Auslandspraktika;
- bei der Auswahl von Unternehmensberatern.

• Verbandsinformationsdienste:

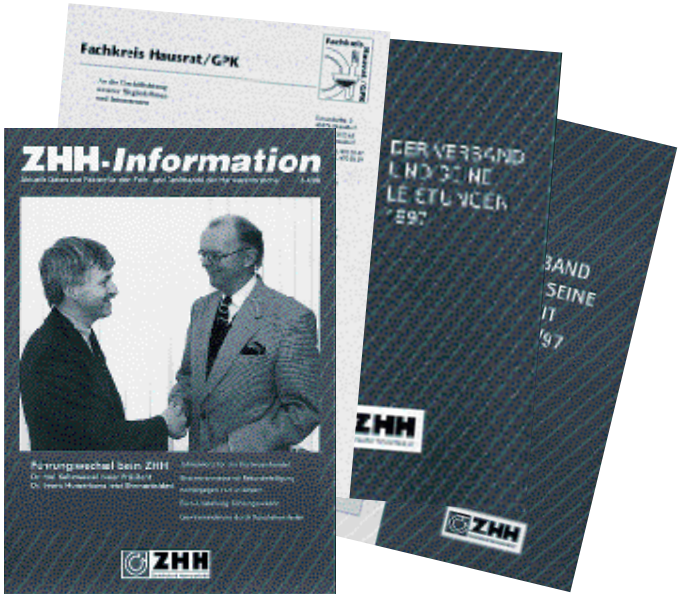
Der Verband gibt in kurzen Zeitabständen und für die einzelnen Spezialistengruppen gezielt Informationsdienste heraus. Die Unternehmen sollen damit über die wichtigen Entwicklungen und die Verbandsinitiativen in den einzelnen Sparten zeitnah unterrichtet werden. Die wichtigsten Dienste sind:

- die Mitgliederzeitschrift *ZHH-Information*;
- der *Jahresbericht* und die *Übersicht der Verbandsdienstleistungen*;
- das Lose-Blatt-Lehrbuchkompendium *ZHH-Warenkunde;*
- *Warenkunde-Fernlehrgänge* (in Vorbereitung);
- *Rundschreiben* der Verbände und Arbeitskreise.

• Verbandsveranstaltungen:

In regelmäßigen Abständen werden den Mitgliedern Versammlungen, Rundtischgespräche oder Tagungen angeboten, um aus den Erfahrungen der Kollegen, von Verbandsmitarbeitern oder sonstigen kompetenten Referenten Know-how oder neue Entwicklungen erläutert zu bekommen. Das geschieht bei:

- Mitgliederversammlungen der Verbände und Arbeitskreise;
- Arbeitstagungen und Kongressen des *ZHH*;



- Bundestreffen der Verbände und Arbeitskreise;
- Mitgliederversammlungen;
- Erfahrungsaustausch-Gruppen; -sitzungen;
- Konferenzen mit der Industrie und dem Großhandel.

• Branchen-Marktforschung:

Der Verband und die nahestehenden Organisationen verfolgen fortlaufend die Entwicklung in der Hartwarenbranche oder in Teilen dieses Wirtschaftszweiges. Die wichtigsten regelmäßigen Initiativen sind:

- Konjunkturforschung in allen Arbeitskreisen;
- Betriebsvergleich in Verbindung mit dem Institut für Handelsforschung, Köln (IfH);
- Zinskonditionenvergleich in regelmäßigen Abständen;
- Erhebungen in der Branche zu allen wichtigen betrieblichen Fragen.

• Formulare und Leitfäden:

Die Text- und Formblätter des Verbandes sind für die betriebliche Arbeit besonders beliebt. Sie ersparen eigene Entwicklungsarbeit und bieten die Teilhabe an den Erfahrungen der Branchenkollegen. Der Verband bietet insbesondere:

- Allgemeine Geschäftsbedingungen als Branchenempfehlung;
- Leitfäden und Merkblätter über wichtige arbeitsrechtliche und betriebswirtschaftliche Fragen;
- Muster Arbeitsverträge;
- Preislisten als Mittelstandsempfehlung;
- Kalkulationshilfen insbesondere für Dienstleistungen;
- Verschiedene Formulare für die betriebliche Arbeit.

• Rahmenabkommen für die Verbandsmitglieder

Der Verband schließt mit Dienstleistern Rahmenabkommen, um allen Mitgliedern den Vorteil eines gemeinsamen Einkaufs zu ermöglichen. Zur Zeit werden Abkommen für folgende Gebiete bereitgehalten:

- Rahmenabkommen Paketdienst;
- Rahmenabkommen verschiedener Hotels;
- Rahmenabkommen mit einem Mietwagenunternehmen;
- Rahmenabkommen *electronic cash*;
- Rahmenabkommen mit einem Inkassobüro (in Vorbereitung).

Die hier aufgeführten Dienstleistungen beziehen sich auf die wichtigsten Gebiete, in denen der Verband tätig ist. Für die Mitglieder bedeutet dieses einen Anhaltspunkt und einen Überblick über die Arbeit des Verbandes. Der *ZHH* ist aber auch Ansprechpartner in allen anderen Problemfeldern, die in Unternehmen der Mitglieder vorkommen können. Der Verband kann nicht jedes Problem lösen, aber er kann kompetente Auskunft geben oder den Weg weisen, um der Problemlösung näherzukommen.

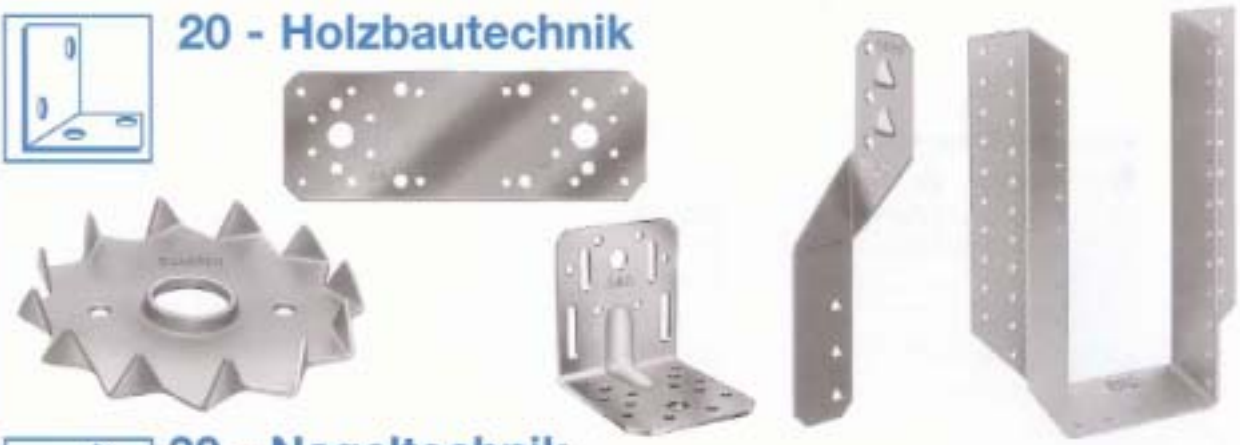
Täglich erreichen den Verband zwischen 25 und 50 Anfragen. An jedem zweiten Arbeitstag verläßt ein Informationsdienst das Verbandshaus, und ebenfalls an jedem zweiten Werktag findet eine Informationsveranstaltung des Verbandes statt. Das ist eine Informations- und Leistungsdichte, die die Bedeutung des Berufsverbandes dokumentiert.

Perfektion, die verbindet

BiERBACH®
Befestigungstechnik

10 - Befestigungstechnik

20 - Holzbautechnik



30 - Nageltechnik

40 - Schraubentechnik

BiERBACH® GmbH & Co. KG Befestigungstechnik
Postfach 12 50 • 59402 Unna • Tel.: 0 23 03/ 28 02-0 • Fax: 0 23 03/ 28 02-129

1898 - 1922
Kommerzienrat Carl Schmahl,
Mainz

1922 - 1932
Senator Franz May,
Bremen

1933 - 1940
Hermann Krücken,
Krefeld

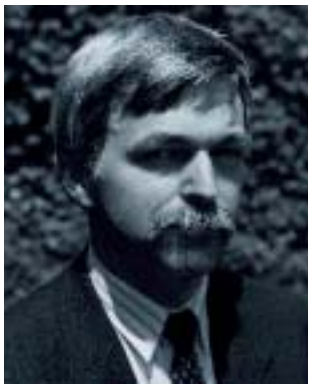
1940 - 1945
Dr. Anton Mettenheimer,
Frankfurt / Main

1946 - 1955
Heinrich Gahrns,
Goslar

1956 - 1970
Karl Wirth,
Hamburg

1970 - 1981
Georg Dengel,
Wiesbaden

1981 - 1998
Dr. Georg Hungerkamp,
Bocholt



seit 1998
Dr. Paul Kellerwessel,
Köln

Erster Geschäftsführer oder Hauptgeschäftsführer

- 1898 - 1899 Dr. Paul Heiderich
- 1899 - 1933 Carl Wittenstein
- 1934 - 1944 Karl August Loose
- 1944 - 1956 Dr. Rudolf Roloff
- 1956 - 1978 Alfred Grossmann
- 1978 - 1990 Alfred Feller
- seit 1990 Gerd Scharping

23.04.-25.04.1898	Mainz	GV
24.04.1898	**GRÜNDUNG des *VDE***	
27.05.-29.05.1899	Würzburg	GV
24.05.-28.05.1900	Hamburg	GV
16.05.-19.05.1901	Leipzig	GV
29.05.1902	Düsseldorf	GV
31.05.1902	Düsseldorf	HV
09.06.1903	Karlsruhe	HV/GV
04.06.1904	Bremen	HV/GV
03.06.-04.06.1905	München	GV
02.05.-06.05.1906	Berlin	GV
01.06.-02.06.1907	Mainz	GV
21.06.1908	Nürnberg	GV
22.05.-23.05.1909	Essen	VT
23.05.1909	Essen	GV
23.05.-25.05.1910	Dresden	VT
25.05.1910	Dresden	GV
21.06.-22.06.1911	Danzig	VT
09.06.1912	Elberfeld	GV
25.05.1913	Leipzig	GV
07.06.-10.06.1914	Hannover	GV
06.06.1915	Eisenach	HV
18.06.1916	Koblenz	GV
03.06.1917	Erfurt	GV
03.06.1918	Braunschweig	GV
19.09.-22.09.1919	Schmalkalden	VS
16.06.1920	Weimar	GV
24.05.1921	Bremen	GV
25.09.1921	Weimar	ao. Gvers.
31.05.1922	München	GV
13.05.1923	Goslar	HV
13.06.1924	Dresden	HV
11.06.1925	Frankfurt	HV
30.05.1926	Hamburg	HV
15.06.1927	Stuttgart	HV
16.05.1928	Breslau	HV
26.05.-30.05.1929	Koblenz	VT
25.05.1930	Kiel	HV
07.06.1931	Wiesbaden	HV
08.05.1932	Dortmund	HV
10.06.1933	Berlin	HV
15.04.1934	Goslar	HV
08.10.-13.10.1934	Friedrichsroda	AT
24.02.-02.03.1935	Schreiberhau	AT
Juni 1935	Saarbrücken	VT
17.07.-23.07.1935	Kl. Reichenbach	AT
13.10.-19.10.1935	Bad Freienwalde	AT
23.02.-29.02.1936	Kipsdorf	AT
Juni 1936	München	VT
04.10.-10.10.1936	Bilstein	AT
21.02.-27.02.1937	Goslar	AT
Juni 1937	Düsseldorf	VT
03.10.-09.10.1937	Coburg	AT
28.02.-05.03.1938	Chemnitz	AT
Juni 1938	Berlin	VT
12.02.-18.02.1939	Reutte	AT
07.06.-22.06.1940	Goslar	AT
21.06.-23.06.1946	Hahnenklee	AT
16.06.1948	Goslar	HV
10.06.-12.06.1949	Goslar	AT/HV
19.05.-21.05.1950	Goslar	AT/HV
18.05.-20.05.1951	Konstanz	AT/HV
23.05.1952	Hamburg	HV
09.02.-13.03.1953	Goslar	AT
14.05.1953	Bad Wiessee	HV
15.02.-19.02.1954	Goslar	AT
10.06.-12.06.1954	Düsseldorf	AT/HV
14.02.-18.02.1955	Goslar	AT
03.06.-05.06.1955	Freudenstadt	AT/HV
29.01.-03.02.1956	Goslar	AT
23.05.-25.05.1956	Bad Kissingen	AT/HV
10.02.-15.02.1957	Goslar	AT
19.06.-21.06.1957	Bad Oeynhausen	AT/HV
02.02.-07.02.1958	Goslar	AT
21.09.-26.09.1958	Bad Wiessee	AT
15.02.-20.02.1959	Goslar	AT
11.06.1959	Grömitz	HV
14.02.-19.02.1960	Goslar	AT
05.02.-10.02.1961	Goslar	AT
01.06.1961	Trier	HV
04.02.-09.02.1962	Goslar	AT
03.02.-08.02.1963	Goslar	AT/HV
22.09.-23.09.1963	Meierhöfen b.Isny	AT-Süd
01.03.-06.03.1964	Goslar	AT
06.09.1964	Köln	HV
25.10.-26.10.1964	Wangen	AT-Süd
07.02.-12.02.1965	Goslar	AT
09.10.-11.10.1965	Rothenburg o.d.Tauber	AT-Süd
06.02.-11.02.1966	Goslar	AT
20.05.-22.05.1966	Würzburg	AT/HV
15.10.-17.10.1966	Meersburg	AT-Süd
29.01.-03.02.1967	Goslar	AT
04.02.-09.02.1968	Goslar	AT
14.06.-16.06.1968	Bad Ems	AT/HV
05.10.-07.10.1968	Meersburg	AT-Süd
02.02.-07.02.1969	Goslar	AT
12.10.-14.10.1969	Oberstdorf	AT-Süd
01.02.-06.02.1970	Goslar	AT/HV
10.10.-12.10.1970	Meersburg	AT-Süd
30.01.-04.02.1971	Bad Salzuflen	AT
16.10.-18.10.1971	Rothenburg o.d.Tauber	AT-Süd
30.01.-03.02.1972	Goslar	AT
14.10.-16.10.1972	Meersburg	AT-Süd
04.02.-08.02.1973	Goslar	AT/HV

13.10.-15.10.1973	Rothenburg o.d.Tauber	AT-Süd
03.02.-07.02.1974	Goslar	AT
12.10.-14.10.1974	Meersburg	AT-Süd
03.02.-05.02.1975	Goslar	AT
12.10.-14.10.1975	Oberstdorf	AT-Süd
01.02.-04.02.1976	Goslar	AT/HV
09.10.-11.10.1976	Meersburg	AT-Süd
30.01.-02.02.1977	Arolsen	AT
08.10.-10.10.1977	Füssen	AT-Süd
09.04.-12.04.1978	Villingen	AT
14.10.-16.10.1978	Meersburg	AT-Süd
22.04.-25.04.1979	Lahnstein	AT/HV
06.10.-08.10.1979	Füssen	AT-Süd
02.03.-05.03.1980	Lahnstein	AT
11.10.-13.10.1980	Meersburg	AT-Süd
10.10.-12.10.1981	Bad Kissingen	AT/HV
02.05.-04.05.1982	Grömitz	AT
02.10.-04.10.1982	Bad Sachsen b.Lindau	AT-Süd
30.04.-02.05.1983	Kassel	AT
08.10.-10.10.1983	Meersburg	AT-Süd
06.05.-08.05.1984	Kassel	AT/HV
12.10.-14.10.1985	Füssen	AT-Süd
10.10.-12.10.1986	Würzburg	AT/HV
10.10.-12.10.1987	Meersburg	AT-Süd
08.10.-10.10.1988	Dinkelsbühl	AT-Süd
13.10.-15.10.1989	Würzburg	AT/HV
26.10.-28.10.1990	Meersburg	AT-Süd
08.02.-10.02.1991	Bad Harzburg	AT
18.09.-20.09.1992	Dresden	AT/HV
12.03.-14.03.1993	Rügen	AT-Nord
15.10.-17.10.1993	Meersburg	AT-Süd
18.03.-20.03.1994	Rügen	AT-Nord
14.10.-16.10.1994	Schwangau	AT-Süd/HV
04.03.1995	Köln	Del.-V.
09.06.-11.06.1995	München	AT
02.03.1996	Köln	Del.-V.
22.03.-24.03.1996	Rügen	AT-Nord
18.10.-20.10.1996	Aalen	AT-Süd
16.12.1996	Düsseldorf	Del.-V.
17.10.-19.10.1997	Regensburg	AT-Süd
01.03.1997	Köln	Del.-V.
18.04.-20.04.1997	Wernigerode	AT-Nord
07.03.1998	Köln	Del.-V.

GV: Generalversammlung
VS: Vorstandssitzung
VT: Verbandstag
ao. Gvers.: außerordentliche Generalversammlung
AT: Arbeitstagung
HV: Hauptversammlung
Del.-V.: Delegiertenversammlung

1.	1908	Paris	(Frankreich)
2.	1909	Bournemouth	(Großbritannien)
3.	1909	Brüssel	(Belgien)
4.	1910	Amsterdam	(Niederlande)
5.	1911	Mainz	(Deutschland)
6.	1912	Nancy	(Frankreich)
7.	1913	Gand	(Belgien)
8.	1914	Bern	(Schweiz)
9.	1930	Luxemburg	(Luxemburg)
10.	1932	Zürich	(Schweiz)
11.	1935	Brüssel	(Belgien)
12.	1936	Petersberg	(Deutschland)
13.	1937	Wiesbaden	(Deutschland)
14.	1938	Paris	(Frankreich)
15.	1948	Brüssel	(Belgien)
16.	1949	London	(Großbritannien)
17.	1950	Paris	(Frankreich)
18.	1951	Salzburg	(Österreich)
19.	1952	Rom	(Italien)
20.	1953	Niederbreisig	(Deutschland)
21.	1954	Luxemburg	(Luxemburg)
22.	1955	Helsinki	(Finnland)
23.	1956	Interlaken	(Schweiz)
24 .	1957	Nordwijk	(Niederlande)
25.	1958	Ostende	(Belgien)
26.	1959	Kopenhagen	(Dänemark)
27.	1961	Barcelona	(Spanien)
28.	1963	Stockholm	(Schweden)
29.	1965	Hamburg	(Deutschland)
30.	1967	Wien	(Österreich)
31.	1969	Oslo	(Norwegen)
32.	1971	London	(Großbritannien)
33.	1973	Cannes	(Frankreich)
34.	1975	Florenz	(Italien)
35.	1977	Helsinki	(Finnland)
36.	1979	Dublin	(Irland)
37.	1981	Torremolinos	(Spanien)
38.	1983	Den Haag	(Niederlande)
39.	1985	Toronto	(Kanada)
40.	1987	Stockholm	(Schweden)
41.	1989	Montreux	(Schweiz)
42.	1991	London	(Großbritannien)
43.	1993	Kopenhagen	(Dänemark)
44.	1996	Sydney	(Australien)
45.	1998	Berlin	(Deutschland)

Zeitschriften

Deutscher Eisenhandel, Fachblatt, 14. Jahrgang 1910, Nr. 27, 06.07.1918, 27. Jahrgang Nr.12, 13.04.1923, 27. Jahrgang, Nr. 16, 17.05.1923, 37. Jahrgang Nr. 24, 15.06.1933

Deutscher Eisenhandel, Eisen- und Stahlwaren-Markt, Verlag Deutscher Eisenhandel, G. und L. Vogel, Pössneck, ab 2. 9. 1937, Nr. 35, 41. und 29. Jahrgang

Eisenhändler, Nr. 29, 20.04.1940, Nr. 31, 03.08.1940, Nr. 47, 21.11.1942, Nr. 48, 28.11.1942, Nr. 25/26, 26.06.1943, Otto Hoffmanns Verlag, Berlin

Eisenwarenzeitschrift, Nr. 1, 05.10.1944, Kriegsarbeitsgemeinschaft der Zeitschriften “Eberswalder-Offertenblatt”, “Deutscher Eisenhandel / Eisen- und Stahlwaren-Markt”, “Der Eisenhändler”, “Börse für Eisenhändler und Warenmarkt" (Hrsg), Verlag C. G. Vogel, Pössneck

Eisen-Zeitung, Berlin, Nr. 5, 25. April 1898

FDE - Information, Aktuelle Daten und Fakten für den Fach- und Großhandel der Hartwarenbranche, Düsseldorf, 1969 - 1994.

FDE - Mitteilungen, Aktuelle Daten und Fakten für den Fach- und Großhandel der Hartwarenbranche, Düsseldorf, 1955 - 1968.

Mitt(h)eilungen des Verbandes deutscher Eisenwa(a)renhändler sowie des Verbandes schweizerischer Eisenwa(a)renhändler, ab Nr. 1, 1. Jahrgang, 1.4. 1897; ab 1909: Deutscher Eisenhandel

Mitteilungen des Verbandes Süddeutscher Eisenhändler, *VSE* Schweiz, Westdeutscher und Norddeutscher Verband, Nr. 2 vom 24.04.1898, Aufrufe des Verbandes vom Oktober 1904 und Dezember 1910

Mittheilungen des Verbandes Süddeutscher Eisenwarenhändler, Mitteilungen des Verbandes Deutscher Eisenwaren Händler, Nr. 27, 18.11. 1899 und 1905

ZHH - Information, Aktuelle Daten und Fakten für den Fach- und Großhandel der Hartwarenbranche, Düsseldorf, seit 1995.

Literatur

Fachverband Deutscher Eisenwaren- und Hausrathändler e. V. (Hrsg.): 75 Jahre *FDE*, Düsseldorf, 1973

Gehrmann, Fritz und Kurt Pastenaci: Geschichte des Deutschen Eisenwarenhandels, Paul Mayer Verlag, Berlin, 1939

Grossmann, Alfred, Erinnerungen (unveröffentlichtes Manuskript)

Grossmann, Alfred: Der *FDE* als Fachverband. Entwicklung und Verhältnis zu den allgemeinen Handelsorganisationen, Manuskript, Düsseldorf, 20.07.1957

Grossmann, Alfred, Geschichte des *VDE* 1949, o. O.,

Grossmann, Alfred: 75 Jahre *FDE*, Manuskript, o. O., o. D.

Holzborn, Adolf: Der Deutsche Eisenwarenhandel unter dem Vierjahresplan und im Zweiten Weltkrieg. Versuch einer zusammenfassenden Berichterstattung im Auftrag des *V. D. E.*, Erfurt, 1942/43 (unveröffentlichtes Manuskript)

Holzborn, Adolf: Korrespondenz aus dem Jahre 1938 mit dem Hauptgeschäftsführer der Fachgruppe Eisenwaren, Elektro- und Hausgerät in der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel (unveröffentlicht)

Holzborn, Adolf: Korrespondenz mit dem *V. D. E.*, 1943 (unveröffentlicht)

Holzborn, Adolf: Die Struktur des Thüringer Eisenwarenhandels - eine interessante und aufschlußreiche Berufsstatistik, in: Deutscher Eisenwarenhandel, Eisen- und Stahlwaren-Markt, Nr. 47, 25. November 1937, Verlag Deutscher Eisenhandel, Pössneck

Klein, Wolfhard: In Mainz begann es. Der Deutsche Eisenwarenhandel organisiert sich 1897, Teil 1, in: Mainz, Vierteljahreshefte für Kultur, Politik, Wirtschaft, Geschichte, Heft 3, 10. Jahrgang 1990, Verlag Universitätsdruckerei und Verlag H. Schmidt, Mainz

Klein, Wolfhard: In Mainz begann es. Der Deutsche Eisenwarenhandel organisiert sich 1897, Teil 2, in: Mainz, Vierteljahreshefte für Kultur, Politik, Wirtschaft, Geschichte, Heft 4, 10. Jahrgang 1990, Verlag Universitätsdruckerei und Verlag H. Schmidt, Mainz

Loose, Carl-August: Korrespondenz mit Adolf Holzborn, Erfurt, 1938 (unveröffentlicht)

Loose, Carl-August: Korrespondenz mit Adolf Holzborn, Erfurt, 1943 (unveröffentlicht)

Losacker, Ernst (herausgegeben im Auftrage des Reichsbeauftragten für technische Erzeugnisse): Leitfaden für die Bewirtschaftung der Eisenwaren nach dem RTE-Verfahren, Verlagsgesellschaft Rudolf Müller, Eberswalde, 1943

Losacker, Ernst: Probleme, Tradition und Zukunft im Eisenwarenhandel, Verlag Eisenwaren-Zeitung, Düsseldorf - Hamburg, 1956

Roloff, Rudolf: Korrespondenz mit Adolf Holzborn, Erfurt, 1947 (unveröffentlicht)

Vertragsverband der Deutschen Eisenwarenhändler e. V. (Hrsg.): 40 Jahre *VDE*, Berlin, 1937

Wenger, Jean: 100 Jahre *VSE* - eine Wegmarke, in: perspective, Nr. 11, 1. Juni 1992, Verlag Ursula Merkle, Zürich

Sonstiges

Jahresberichte des *VDE*, *FDE*, *ZHH*

Reinhard Cremer Söhne, Norden, Brief vom 15. Juni 1982

Ratgeber für Organisation und Reklamefragen Nr. 5 - 12. April 1937

Rundbrief *VDE*, Berlin, vom Mai 1906

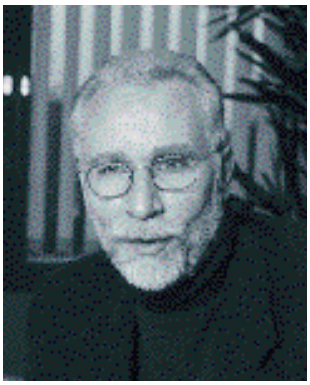
Akten des Amtsgerichtes Berlin über *VDE* und Vertragsverbandes von 1924 - September 1960

Protokolle der Vorstands- und Beiratssitzungen des *VDE / FDE / ZHH* 1946-1998, unveröffentlicht, *ZHH*-Archiv, Düsseldorf

Werbung des *VDE* aus dem Jahre 1913

Georg Fremdling, Jahrgang 1928, studierte nach Abitur und kaufmännischer Lehre als Eisenwarenhändler Volkswirtschaftslehre und schloß das Studium 1953 als Diplom Volkswirt ab.
Nach einer Anstellung bei NCR in Hamburg wechselte er nach Düsseldorf zum Einzelhandelsverband unter Wilmar Bonenkamp. Bereits dort organisierte und leitete er Schulungen für die damals noch zahlreichen Lehrlinge der Branche Eine wichtige Station war für ihn die Abteilung Berufsförderung der späteren Horten AG in Nürnberg, die 1960 nach Düsseldorf übersiedelte. Ab 1962 schrieb Fremdling nebenberuflich für die Eisenwaren-Zeitung, deren Verlag ihn am 02.05.1964 als Redakteur anstellte. Chefredakteur wurde er dort zum 01.01.1971. Seit April 1993 ist er im Ruhestand, doch weiterhin journalistisch tätig.
Georg Fremdling verfaßte den Text, über die Jahre 1960 - 1998 und konnte zahlreiche Photos aus dem *EZ*-Archiv zur Verfügung stellen.

Alfred Grossmann, Jahrgang 1913, absolvierte nach dem Abitur eine Lehre in der Eisenwaren- und Hausratbranche (Groß- und Einzelhandel). 1938 wechselte er als Sachbearbeiter zur Fachgruppe V (Eisenwaren, Hausrat, Elektro sowie Glas und Porzellan) in der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel sowie dem damaligen *VDE*. Nachdem er vier Jahre im Kriegsdienst und sieben Monate in britischer Kriegsgefangenschaft war, nahm er am 01.12.1945 seine Tätigkeit für den Verband wieder auf. Bis 1950 war er Dienststellenleiter in Goslar, wechselte dann als Geschäftsführer nach Düsseldorf. Von 1962 - 1978 übte er die Funktion des Hauptgeschäftsführers aus. Seine langjährige Verbandstätigkeit bringt ihn mit allen wesentlichen Entwicklungen der Verbandsgeschichte in den letzten 60 Jahren in Verbindung. Als Autor unzähliger Grundsatz- und Fachartikel hat er sich einen Namen gemacht; 1965 erschien anläßlich des *IVE*-Kongresses sein Buch: *Moderne Fachgeschäfte - fortschrittlicher Handel.*
Alfred Grossmann ist derjenige, der durch seine 60jährige aktive Verbandsmitgliedschaft allen immer wieder neue Impulse und Anregungen geben konnte. Er begleitete den Gesamttext mit konstruktiver Kritik und steuerte unschätzbares zeitgeschichtliches Material seines umfangreichen Archives sowie die "Geschichten" bei.



Wolfhard Klein, Jahrgang 1949, studierte nach dem Abitur Publizistik, Soziologie und Sport. Er arbeitete für Zeitungen, Zeitschriften, Hörfunk und Fensehen. Heute ist er Abteilungsleiter für Aktuelles / Hörfunk beim Südwestfunk in Mainz. "Zum Verband" kam er durch Veröffentlichungen über die Anfänge des *VDE* in Mainz. Er veröffentlichte ein Buch zur Fußballweltmeisterschaft 1978 und ist Mitherausgeber eines Buches zum Thema Gewalt an Kindern und Jugendlichen. In den Jahren 1987, 1988 und 1996 erhielt er für seine journalistische Arbeit verschiedene Preise.
Wolfhard Klein verfaßte den Text über die Anfänge des Verbandes bis zum Ende des zweiten Weltkrieges und stellte zeitgeschichtliches Material zur Verfügung.

Gerd Scharping, Jahrgang 1938, studierte nach dem Besuch der Realschule in Lübeck und einer kaufmännischen Lehre sowie einiger Jahre Praxis in Eisenwarenhandlungen in Bad Segeberg und Lübeck sowie einem vorbereitendem Studium in Berlin, Betriebswirtschaft in Düsseldorf. 1964 schloß er das Studium als Dipl.-Betriebswirt ab. Nach dem Studium begann er 1965 beim damaligen *FDE* als Referent und übernahm 1971 die Geschäftsführung der Verbandstochter *Vertriebsgesellschaft Deutscher Eisenwarenhändler mbH*, der Vorläuferin des heutigen *ZHH*-Bildungswerkes, des *ZHH* Marketing Verlages und der *ZHH* Unternehmensberatung. 1990 berief ihn der Vorstand des *FDE* zum Hauptgeschäftsführer des Verbandes.
Gerd Scharping verfaßte den überwiegenden Teil der Texte zur aktuellen Situation des Verbandes.

Reinhold Schinke, Jahrgang 1927, kam nach Kriegsdienst und fünfjähriger russischer Kriegsgefangenschaft in die Bundesrepublik Deutschland. Er holte das Abitur nach und absolvierte in Hildesheim eine Lehre als Eisenwarenhändler. 1957 trat er in die Redaktion der *Eisenwaren-Zeitung* in Hamburg ein. Unter Leitung von Ernst Losacker entwickelte er sich zum anerkannten Fachjournalisten. 1970 wechselte der damalige Chefredakteur der *Eisenwaren Allgemeine* nach Köln und übernahm die Chefredaktion von *H&E - Hausrat, Eisenwaren, Elektrogeräte*. 1985 entwickelte er nach umfassenden Marktanalysen den *Motorist*, und 1993 konzipierte er die Zeitschrift *Sicherheitsmarkt*; beide leitete er einige Jahre. Sein Ruhestand war vom weiterhin engen Kontakt zur Branche geprägt.
Reinhold Schinke verstarb am 15. Mai 1998.
Wir sind ihm für seine jahrzehntelange Arbeit für die Branche sehr dankbar und werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren.
Reinhold Schinke verfaßte den Text über die Jahre 1945 - 1960 und stellte zahlreiche Photos aus seinem umfangreichen Archiv zur Verfügung.

Stephanie Kawan, Jahrgang 1961, nach Abitur und abgeschlossenem Studium (Geschichte, Französisch und Erziehungswissenschaften) in Düsseldorf Zusatzqualifikation zur PR-Beraterin.
Danach arbeitete die Historikerin im Presse- und Informationsamt der Stadt Mönchengladbach, wo sie neben der aktuellen Pressearbeit auch eine umfangreiche Festschrift verfaßte.
Seit Januar 1996 als Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit beim *Zentralverband Hartwarenhandel e. V.* beschäftigt, übernahm sie während ihres Erziehungsurlaubes die Aufgabe, die Manuskripte der Autoren dieser Festschrift zu redigieren, das Photo- und sonstige Material zu sichten sowie das Layout zu entwerfen und umzusetzen.

AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AH	Aktion Handel
AKB	Arbeitskreis Baubeschlag
AKS	Arbeitskreis Sicherungstechnik
AKW	Arbeitskreis Werkzeuge
ao. Gvers.	außerordentliche Generalversammlung
ARGE	Arbeitsgemeinschaft
ASS	Arbeitskreis Schloß und Schlüssel
AT	Arbeitstagung
Azubi	Auszubildender
B-Märkte	Baumärkte
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BHB	Bundesverband Deutscher Heimwerker- und Bau- und Gartenfachmärkte
BIG	Bundesinteressengemeinschaft "Bauen und Werken"
BI-Zone	die englische und amerikanische Besatzungszone nach dem Zweiten Weltkrieg
BMK	Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel
BPS	Bundesverband PVH-Sortimenter = multitec
BRD	Bundesrepublik Deutschland, seit 1949
BSD	Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland
BV	Bundesverband
C&C	cash and carry
DDR	Deutsche Demokratische Republik, 1949 - 1990
Del.-V.	Delegiertenversammlung
DIN	Deutsche Industrie-Norm
DIY	Do-it-yourself
DV	Datenverarbeitung
E/D/E	Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler
EDI	Electronical Data Interchange
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EK	Einkaufskooperation
EN	Europäische Norm
ERFA	Erfahrungsaustausch
EU	Europäische Union
EZ	Eisenwarenzeitung
FDE	Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels
Fe	Eisen
FHG	Fachkreis Hausrat / GPKB
FI	FDE-Information, Zeitung des FDE
FOC	Factory Outlet Center - "Werksverkauf"
GAFA	Gartenfachmesse
GPK	Glas / Porzellan / Keramik
GV	Generalversammlung
H -Märkte	Heimwerker-Märkte
HDE	Hauptverband des Deutschen Einzelhandels
HO	Handelsorganisation (staatliche; DDR)
HV	Hauptversammlung
HZ	Hausratzeitung
IfH	Institut für Handelsforschung
ISO	International Standard Organization
IVE	Internationale Vereinigung der Eisenwaren- und Eisenhändler-Verbände
MBA	Master of Business Administration
NB	Nürnberger Bund
NCR	National Cash Register
NS	Nord-Süd eGmbH
NS	Nationalsozialismus, nationalsozialistisch
NSDAP	Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei
OPEC	Organization of Petroleum-Exporting Countries = Organisation ölexportierender Länder
PVH	Produktionsverbindungshandel
QM	Qualitätsmangement
RDE	Reichsverband Deutscher Eisenwarenhändler
RTE	Reichsstelle für technische Erzeugnisse
SA	Sturmabteilung, politische Kampfgruppe der NSDAP
SB	Selbstbedienung
SM	Siemens Martin
SS	Schutzstaffel, Kampftruppe der NSDAP
TGA	Trägergemeinschaft der Akkreditierer in Deutschland
TRI-Zone	die englische, amerikanische und französische Besatzungszone nach dem Zweiten Weltkrieg
UPS	United Parcel Service
VS	Vorstandssitzung
VT	Verbandstag
VdM	Verband der Motoristen
VDE	Verband Deutscher Eisenwarenhändler
VDE	Verband Deutscher Elektrotechniker
ZEUS	Zentrale für Einkauf und Service GmbH, Wuppertal
ZHH	Zentralverband Hartwarenhandel e.V.
ZI	ZHH-Information, Zeitung des ZHH

Überlassen Sie Ihre Kunden nicht dem Zufall oder der Konkurrenz . . .

. . . sondern nutzen Sie das KNOW HOW der ZHH Unternehmensberatung GmbH

Strategie – Beratung

- *Wettbewerbsvorteile sind kein Zufall, sondern das Ergebnis von richtigen Entscheidungen.*
- *Wir unterstützen Sie mit professionellen Marketing/ Unternehmensstrategien und entwickeln für Sie Konzeptionen mit Weitblick und Maßnahmen, die greifen.*

Standortanalyse

- *Das Fundament von Unternehmensentscheidungen: Dreh- und Angelpunkt der Unternehmensplanung!*
- *Gleich, ob Sie sanieren, modernisieren, vergrößern, verlagern, umstrukturieren oder filialisieren wollen.*

Informieren Sie sich! Fax an: 02 11/4 70 50 89

☐ *Strategie-Beratung* ☐ *Standortanalyse*

Firmenstempel *Telefon* *Ansprechpartner*

ZHH UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH
Eichendorffstr. 3 · 40474 Düsseldorf · Tel.: 02 11/4 70 50 80-85, Fax: 02 11/4 70 50 89

Impressum:

Herausgeber:
Zentralverband Hartwarenhandel e. V., 40474 Düsseldorf, Eichendorffstr. 3,
Telephon: 0211 / 4 70 50 0, Telefax: 0211 / 4 70 50 39
Redaktion und Layout:
Stephanie Kawan
Titel:
Kerstin Scharping
Mitarbeiter:
Franz Claus, Thomas Dammann, **Georg Fremdling**, Jürgen Großjean**, Alfred Grossmann**, Elmo Keller, **Wolfhard Klein**, Jürgen Neyer, Gerhard Otto, **Gerd Scharping**, **Reinhold Schinke** - † 15. Mai 1998, Jürgen Spermann
Druck:
WAZ-Druck GmbH&Co KG, Duisburg.

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

Mai 1998