

125 Jahre VDE – FDE – ZHH:

Von den Anfängen, über die Gegenwart und gemeinsam weiter!

Vom 12. – 14. Juni hat der ZHH in Berlin bei strahlendem Sonnenschein – zusammen mit dem FDE Berlin, der auf 135 Jahre zurückblicken kann – sein 125-jähriges Bestehen gefeiert. Rund 90 Personen folgten der Einladung und erlebten eineinhalb abwechslungsreiche und informative Tage.

Alte und neue Geschichte Berlins

Am Montagnachmittag gab es die Gelegenheit an zwei unterschiedlichen Führungen teilzunehmen: der **Flughafen Tempelhof** oder das Berliner Schloss standen zur Wahl. Beide Führungen begeisterten die Teilnehmer. Der Flughafen wird heute als Erinnerungsstätte und



Park für jedermann genutzt. Hier finden die unterschiedlichsten Aktivitäten statt. Der Flughafen nahm 1923 als einer der ersten Verkehrsflughäfen in Deutschland seinen Betrieb auf. Er war in den ersten Jahrzehnten einer der größten Flughäfen, das Gebäude (1941 fertig gestellt) war das damals flächengrößte Gebäude der Welt (307.000 qm). Tempelhof steht auch für die legendäre Luftbrücke während der Blockade West-Berlins 1948.

Bis Ende Oktober 2008 war er aktiv. Ab 2010 wurde das Gelände für die Öffentlichkeit zugänglich, seit 2014 heißt es Tempelhofer Feld und bietet zahlreiche Möglichkeiten zur Entspannung (vom Spaziergang, über das Fußballspielen bis zum Picknicken – vieles ist dort möglich). Das **Berliner Schloss und Humboldt-Forum** ist erst seit rund drei Jahren wieder für die Öffentlichkeit zugänglich. Es hat seit dem 15. Jahrhundert eine überaus wechselhafte Geschichte: als Hauptresidenz der Kurfürsten von Brandenburg (Hohenzollern), die seit 1701 Könige in Preußen, ab 1772 Könige von Preußen und seit 1871 deutsche Kaiser waren. In der Weimarer Republik beherr-



berte es Kunst- und Wissenschaftseinrichtungen sowie Behörden. Im 2. Weltkrieg wurde es beschädigt und von der DDR-Regierung später gesprengt. Es entstand ein Paradeplatz und der Palast der Republik (im Volksmund: Erichs Lampenladen, Palazzo Prozzo oder Ballast der Republik). Nach der Wiedervereinigung wurde der Palast 2006 abgerissen und das Berliner Schloss ab 2013 wieder aufgebaut. Heute dient es unter dem Namen

Humboldt-Forum als Ausstellungs- und Veranstaltungsort.

Festabend in der „Alten Turnhalle“

Am Abend fand der Festabend in der „Alten Turnhalle“ in Berlin-Friedrichshain statt. Diese außergewöhnliche Location bot einen würdigen Rahmen zum Feiern. Im romantischen Biergarten wurden die Teilnehmer mit einem Glas Sekt empfangen. Anschließend erwartete die Gäste in der festlich geschmückten „Turnhalle“ ein edles Drei-Gang-Menü, welches von einer Begrüßung durch den ZHH-Präsidenten Dr. Paul Kellerwessel und einem ansprechenden Showprogramm umrahmt wur-



de. Auch wurden drei langjährige Verbandsmitglieder für ihr außerordentliches ehrenamtliches Engagement für die Branche von Dr. Kellerwessel mit der **goldenen Ehrennadel** des ZHH ausgezeichnet: Norbert Caesar, Martin Meesenburg und Siegfried Rossmann (sh. Kasten). Am Dienstagvormittag gab es dann ein interessantes Vortragsprogramm, welches die künftigen Wege (nicht nur) der Branche aufzeigte.

Norbert Caesar

Er ist seit 34 Jahren ehrenamtlich für den FDE/ZHH aktiv, u.a. als Beirat im FDE, als Landesgruppensprecher Bremen, Vorsitzender des FHG und Präsidiumsmitglied. Auch in weiteren Organisationen setzt er sich unermüdet für die Belange des Fachhandels ein.



Martin Meesenburg

Er ist seit 23 Jahren in den Gremien des ZHH ehrenamtlich aktiv und prägte maßgeblich die Arbeit des AKB. Er ist Mitbegründer der ERFA-Gruppe Baubeschlag International, im Fensterausschuss tätig, im Vorstand des AKB, ab 2004 dessen Vorsitzender und Präsidiumsmitglied.



Siegfried Rossmann

Er engagiert sich seit 27 Jahren ehrenamtlich im ZHH; als Landesgruppensprecher Bayern, Mitglied im FDE-Vorstand, FDE-Vorsitzender und Präsidiumsmitglied. Von 2007 – 2019 war er Vizepräsident des ZHH. Weiteres ehrenamtliches Engagement in verschiedenen Organisationen.





Vom 19. ins 21. Jahrhundert

Aber zunächst spannte Dr. Paul Kellerwessel, Präsident des ZHH, nach seiner Begrüßung, einen Bogen vom 19. ins 21. Jahrhundert. Nach einem kurzen Abriss von der Verbandsgründung und den ersten 100 Jahren ging er anschließend auf die vielfältigen Aktivitäten, Initiativen und Herausforderungen der letzten 25 Jahre ein. Der Verband habe sich immer um die Probleme der Branche gekümmert und nach konstruktiven Lösungen gesucht. Angetreten als „Kampfverband gegen Warenhauskonkurrenz“ entwickelte er sich zum geschätzten Gesprächspartner der Industrie. Vor keinem Problem schreckte er zurück, sondern suche Lösungen. In den letzten 25 Jahren gab es für den mittelständischen Fachhandel zahlreiche Herausforderungen: die Währungsumstellung, die Finanzkrise, die Digitalisierung in allen Bereichen, den Klimawandel und die Nachhaltigkeitsdebatte, die Corona-Pandemie und schließlich den russischen Angriffskrieg



gegen die Ukraine, um nur die wichtigsten zu nennen. Einzelkämpfer haben kaum eine Chance, diese Belastungen zu stemmen, partnerschaftliche Zusammenarbeit ist eine Win-Win-Situation für alle. Drei Fragen bestimmen unser Handeln: Wo kommen wir her? Wo stehen wir? Wo wollen wir hin?

Dr. Kellerwessel dankte allen an der Organisation dieser Jubiläumsveranstaltung Beteiligten und besonders den zahlreichen Sponsoren, ohne die die Jubiläumsveranstaltung in dieser Form nicht möglich gewesen wäre.

Miteinander reden

Für ein Grußwort und den Blick aus der politischen Sicht konnte der außenpolitische Sprecher der Bundestagsfraktion „Die Linke“, **Dr. Gregor Gysi**, mit großer Freude begrüßt werden.

Der Rechtsanwalt referierte über den Handel im Licht der Politik und sprach eine Reihe von Problemfeldern an, die weder von der letzten noch von der derzeitigen



Regierung wirklich bewältigt worden seien bzw. werden. Wortgewandt, schlagfertig, pointiert und humorvoll schilderte er die komplizierte Lage in unterschiedlichen Bereichen – von Lieferengpässen, die ihn an die ehemalige DDR erinnerten, über die Aktionen der „Letzten Generation“, von den Sanktionen gegen Russland aufgrund des völkerrechtswidrigen Krieges gegen die Ukraine, den Rechtsruck in vielen Ländern und die Entwicklung in den BRICS-Ländern oder den Facharbeitermangel und die fehlende Bereitschaft über Neues nachzudenken. Er wies darauf hin, dass man miteinander reden müsse. Aus den Studentenprotesten der 60er Jahre entwickelte sich in den 70er Jahren die linksextremistische Terrororganisation „Rote Armee Fraktion“, weil man nicht miteinander geredet hatte. Dieses dürfe sich bei der „Letzten Generation“ nicht wiederholen. Bei der Wiedervereinigung hätte der Westen ignoriert, dass nicht alles in der DDR schlecht war. Es wäre vieles einfacher gewesen, hätte man auf Augenhöhe miteinander geredet.

Alles ist Service

Diesen einleitenden Worten folgten drei Fachvorträge, die unterschiedliche

- ANZEIGE -



Wir gratulieren zum **125-jährigen Jubiläum**



HELM und KWS Beschlagtechnik

Systeme für Möbel, Innentüren, Haustüren, Schiebetore, Einfahrtstore, Vorhänge, Handläufe, Trennwände und Schiebeläden



HELM Fördertechnik

Systeme für Leichtkräne, Hängebahnen, Schwenkkräne, Ketten-Förderer, Power & Free Förderer und Energie-Zuführung

Mehr Lösungen seit 1925
mit innovativen Produkten und Produktsystemen aus Beschlagtechnik und Fördertechnik



www.woelm.de



Aspekte zum künftigen Erfolg des Handels vorstellten. Den Anfang machte **Tim Cortinovis**, Vertriebsprofi und Experte für Digital Sales aus Ham-

burg, der über den **Vertrieb in der Zukunft** sprach. Durch die technischen Entwicklungen der vergangenen Jahre habe sich auch der klassische Vertrieb stark gewandelt. Es sei zweitrangig, Produkte anzubieten. Wichtiger seien Lösungen. Der Außendienst müsse in Erfahrung bringen, was der Kunde wünscht und dieses Wissen mit der Entwicklungsabteilung, dem Marketing und weiteren Abteilungen teilen. Kunden hätten häufig ein sehr hohes Produktwissen, es fehle aber teilweise noch an Informationen über den konkreten Nutzen. Entscheidend in der Zukunft werde sein, alles als Service zu verkaufen. Der Außendienst als Problemlöser, er ist direkt beim Kunden, er könne direkt fragen, was gebraucht werde. Die Bestellabwicklung machen andere, vielleicht läuft sie auch automatisiert. Der B2B müsse sich stärker an den Mechanismen des B2C orientieren, hier sei die Kundenzentrierung häufig schon weiter. Die Entwicklung laufe auf eine immer stärkere Verzahnung der verschiedenen Kanäle hinaus. Reale Welt, virtuelle Realitäten und künftig auch das Metaverse werden zu einer Einheit.

Entwicklungen im E-Commerce

Nach einer Erfrischungspause, um das Gehörte ein wenig sacken zu lassen und sich darüber auszutauschen, erläuterte **Mailin Schmelter** vom IFH Köln die neuesten Entwicklungen im E-Commerce.



Die Corona-Jahre hätten für starke Zuwächse im Onlinehandel – sowohl B2C als auch B2B – geführt, allerdings zu Lasten des stationären Handels. Inzwischen sei im B2C eine gewisse Kaufzurückhaltung zu bemerken, während im B2B deutliche Umsatzsteigerungen erkennbar sind. Wichtig sei es, auf allen Kanälen präsent zu sein und diese auch gut zu verbinden. Hier könne B2B noch einiges vom B2C lernen und kundenfreundlicher werden. Auch Social Media würden im geschäftlichen Umfeld immer wichtiger. Influencer-Marketing habe Erfolg. KI und das Metaverse hätten vor Corona fast niemanden interessiert, Ende letzten Jahres sei ChatGPT

auf den Markt gekommen und hätte DIE Wende gebracht. Noch sei die Nachfrage relativ gering, aber aus diesem Trend dürfte – anders als beim Vorgänger „Second Life“ – ein selbstverständlicher Standard werden.

Nachhaltigkeit sei ein wichtiger Aspekt, immer mehr Kunden achteten auf nachhaltige Produkte und Herstellungsbedingungen. Als reine Marketingaktion (Greenwashing) sollte Nachhaltigkeit keinesfalls genutzt werden. Dies werde von Kunden nicht akzeptiert und könne in der Regel für einen Imageschaden, der schwer zu reparieren sei.

Der Fisch stinkt vom Kopf

Zum Abschluss erlebten die Zuhörer Hein Hansen, einen Fischverkäufer aus Hamburg, der am Beispiel des nun wirklich nicht besonders angesehenen Berufes (Zitat Hein Hansen: *Sch...job*) aufzeigte, dass die Motivation, Fische zu verkaufen, das A und O des Erfolgs ist. Die Fischverkäufer auf dem Hamburger Fischmarkt haben Spaß bei ihrer Arbeit, sie bauen zu ihren Kunden eine Beziehung auf, der sich kaum jemand entziehen könne. Mit derber Sprache, einem Lächeln im Gesicht und der einen oder anderen Showeinlage ziehen sie alle in ihren Bann. Wechselgeld gibts keins, dafür eine zweite Tüte Fisch, ob der Kunde will oder nicht. Und es wird akzeptiert. Er zeigte, dass dies ein weltweites Phänomen ist; in Seattle gebe es die berühmtesten Fischverkäufer der Welt. Dieser Fischmarkt mit seinen Verkäufern sei ein Highlight auf YouTube.



Unter den verschiedenen Nationalitäten gebe es grundlegend unterschiedliche Einstellungen. Deutsche gehörten überwiegend zu den „mismatchern“, sie vergleichen sich mit Misserfolgen, für sie sei das Glas halb leer. US-Amerikaner seien eher „matcher“, sie vergleichen sich mit Erfolgen, das Glas sei halb voll. Ausführlich erläuterte er, welche Bedeutung „glücklich sein“ für den Menschen habe. Wer sich realistische Ziele setze und mit Herz und Verstand diese verfolgen, der sei in der Regel zufriedener und glücklicher als jemand, der bedingt durch unrealistische Ziele sich durch Dauerfrust selbst blockiere.

Abschließend gab er sich als der Rhetorik- und Managementtrainer Michael Ehlers zu erkennen und betonte, dass alles, was er so locker-flockig als Hein Hansen vorgetragen habe, einen ernsten, wissenschaftlichen Hintergrund habe. Sein Alter

Ego könne viel besser Klartext reden als ein seriöser Berater.

Fazit

Abschließend dankten ZHH-Hauptgeschäftsführer Thomas Dammann (li) und ZHH-Vizepräsident Kai Uwe Meyer den Teilnehmern, dass der ZHH das Jubiläum zusammen mit Freunden, Partnern und langjährigen Wegbegleitern in dieser Form feiern konnte. Kai Uwe Meyer



dankte besonders den Sponsoren, die die Feier und die Festschrift ermöglicht haben sowie Thomas Dammann für die Organisation und Stephanie Kawan und Marianne Struve für die Festschrift. „125 Jahre – die Branche hat sich immer wieder neu erfunden! Bleiben Sie neugierig und auf der Höhe der Zeit, fragen Sie Jüngere, arbeiten Sie partnerschaftlich mit der Industrie zusammen!“, mit diesen Worten verabschiedete er das Auditorium.

Am 14.06. gab es zum Abschluss der Jubiläumsveranstaltung die Möglichkeit, an einer Store-Tour teilzunehmen. Drei Eisenwarenfachgeschäfte und ein Baumarkt öffneten ihre Türen für ihre Kollegen.

125 Jahre VDE, FDE, ZHH – wechselnde Namen, aber immer ein Anliegen: Als Branchenvertretung des mittelständischen Hartwarenhandels die Interessen der Händler gegenüber der Politik, den Wettbewerbern und der Industrie zu vertreten!
– Fotos: ZHH + Mau/EZ

Einzelheiten der wechselvollen Geschichte können Sie in den beiden Festschriften „100 Jahre VDE, FDE und ZHH“ sowie „1898-2023 – Von den Anfängen ... über die Gegenwart ... und gemeinsam weiter!“ erfahren. Die aktuelle Festschrift ist in diesen Tagen allen Mitgliedern und Sponsoren zugegangen.

Alle anderen finden diese als pdf zum Download auf unserer Internetseite <https://www.zhh.de/ueber-uns/geschichte.html#c1774> oder können sie als gebundenes Buch in der Geschäftsstelle anfordern (E-Mail: claudia.koch@zh.de). Kostenfrei für ZHH-Mitglieder und Sponsoren, gegen eine Schutzgebühr von 15,00 Euro (für Porto und Verpackung) für jeden anderen Interessierten.

