

Im Gespräch:

Gemeinsam Herausforderungen bewältigen

Im Gespräch

Im Nachgang zur Ständigen Konferenz im November in Stuttgart sprach AKB-Geschäftsführerin Dorentina Kodralija mit dem geschäftsführenden Redakteur der Eisenwaren-Zeitung GmbH Klaus Mavelshagen über die aktuellen und kommenden Herausforderungen im Markt.



Foto: ZHH/EZ

Mavelshagen: Die Digitalisierung hat in den letzten Jahren die Geschäftslandschaft stark beeinflusst. Wie sieht die Zukunft des Verbandswesens im Fachhandel in Deutschland in Bezug auf die fortschreitende Digitalisierung aus, und welche Rolle spielt der ZHH dabei?

Kodralija: „Die Digitalisierung stellt zweifellos eine Schlüsselkomponente für die Zukunft des Verbandswesens im Fachhandel dar. Denn auch hier verändern sich Kommunikation und Arbeitsprozesse spürbar. Der ZHH konzentriert

sich dabei mit darauf, seine Mitglieder durch Aufklärung und ein spezifisches Angebot an Digitalisierungsinformationen zu unterstützen. Sei es durch Schulungen, Ressourcen oder den Austausch bewährter Praktiken. Wir sehen die Digitalisierung als Chance, die Effizienz zu steigern und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder zu stärken. Dieser Themenbereich hat für mich persönlich einen besonders hohen Stellenwert.“

Mavelshagen: Welche aktuellen Herausforderungen sieht der ZHH auf den Fachhandel in Deutschland zukommen und wie plant der Verband, dabei zu unterstützen?

Kodralija: „Aktuell stehen wir vor verschiedenen Herausforderungen im Fachhandel, darunter sich ändernde Verbraucherpräferenzen, Lieferkettenprobleme, Fachkräftemangel und wirtschaftliche Unsicherheiten. Der ZHH setzt auf eine proaktive Herangehensweise, um diese Herausforderungen anzugehen. Das beinhaltet die Unterstützung von Innovationen, die Förderung der Effizienz von Unternehmensabläufen und Dienstleistungen, sowie die Vertretung der Interessen unserer Mitglieder auf diversen Ebenen, sowie rechtlicher Gegebenheiten, um optimale Rahmenbedingungen zu schaffen.“

Mavelshagen: Wie plant der ZHH, die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern zu stärken und den Erfahrungsaustausch zu fördern, um eine

gemeinsame Bewältigung der aktuellen Marktherausforderungen zu ermöglichen?

Kodralija: „Die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern ist von entscheidender Bedeutung, insbesondere angesichts der aktuellen Marktherausforderungen. Der ZHH setzt auf die Schaffung von Plattformen und Netzwerken, die den Erfahrungsaustausch fördern. Dies kann durch Veranstaltungen, Workshops und digitale Plattformen erfolgen, auf denen Mitglieder ihr Wissen teilen und voneinander lernen können. Gemeinsame Herausforderungen erfordern gemeinsame Lösungen, und der ZHH ist bestrebt, diese Zusammenarbeit zu stärken. Als ein Beispiel dient hierbei die besonders erfolgreiche Ständige Konferenz im November 2023 in Stuttgart Herrenberg. Diese bestätigt unsere Erwartungen voll und ganz. Mit einer Teilnehmerzahl von über 80 Personen war das Interesse an der Konferenz so groß wie selten zuvor. Das übergeordnete Thema der Nachhaltigkeit, insbesondere im Bereich Mitarbeiterbindung und -gewinnung, ermöglichte den Teilnehmern faszinierende Einblicke, präsentiert von der Digitalschaft GmbH aus Düsseldorf. Der Höhepunkt ereignete sich in einer Podiumsdiskussion mit vier Experten der Digitalschaft, bei der das Publikum aktiv einbezogen wurde und dies mit reger Teilnahme begrüßte, wie im Nachhinein deutlich wurde. Die wertvolle Zeit für Gespräche während der Konferenz wurde äußerst geschätzt



Die Teilnehmer der Ständigen Konferenz 2023 in Stuttgart – Foto: FVSB

und intensiv genutzt, was erneut unterstreicht, wie wichtig Networking in diesem Kontext ist."

Mauelshagen: Wie hat der Fachhandel die Ergebnisse der Konferenz wahrgenommen?

Kodralija: „In Zeiten, die von komplexen Fragestellungen geprägt sind, sieht sich die Branche nicht nur einem einzelnen Problem gegenüber, sondern muss sich mit verschiedenen Baustellen gleichzeitig auseinandersetzen. Insbesondere bereiten vielen Fachhändlern die aktuellen Preisentwicklungen, der Fachkräftemangel sowie der erschwerende Einfluss durch den aufkommenden Direktvertrieb Sorgen. Die vergangenen Jahre waren zweifellos von Ausnahmeständen geprägt, die den einen oder anderen in ungewöhnliche Situationen getrieben haben. Trotz dieser Widrigkeiten appelliert der Fachhandel weiterhin an eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die auf Vertrauen basiert – ein Grundprinzip, das die Branche über Jahrzehnte, wenn

nicht Jahrhunderte hinweg, geprägt hat. In Zeiten wie heute, in denen Kompetenz, Service und Dienstleistung maßgeblich das Kaufverhalten beeinflussen, ist eine Reduzierung von Partnerschaften zwischen Industrie und Fachhandel für viele unserer Mitgliedsunternehmen undenkbar. Der Fachhandel legt großen Wert auf effiziente Lösungsansätze und eine Betrachtung aus neuen Perspektiven, die innovative Zusammenarbeit erleichtert und erfolgreich gestaltet. Mein persönlicher Anspruch ist es, Innovation und Tradition in einer Symbiose stattfinden zu lassen. Diese Vision fand in vielen Aspekten der inhaltlichen Gestaltung der Konferenz Ausdruck, wie aus dem Feedback der Teilnehmenden hervorgeht.

Mauelshagen: Inwiefern sieht der ZHH die Bedeutung von internationalen Kooperationen und Partnerschaften für den Fachhandel in Deutschland? Welche Maßnahmen werden ergriffen, um solche Partnerschaften zu fördern und zu stärken?

Kodralija: „Internationale Kooperationen können in der globalisierten Welt von Bedeutung für den Fachhandel sein. Der ZHH unterstützt im Rahmen von diversen Möglichkeiten den Ausbau von Partnerschaften auf internationaler Ebene, sei es durch die Teilnahme an internationalen Messen, den Austausch bewährter Praktiken mit ausländischen Verbänden oder die Förderung von Handelsabkommen. Die Stärkung dieser Partnerschaften trägt dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Fachhändler zu verbessern und den Zugang zu neuen Märkten zu erleichtern."

Mehr Informationen zu den Angeboten des ZHH erhalten Sie auf www.zhh.de oder in der Geschäftsstelle: gf@zhh.de, Tel. Dorentina Kodralija: 0211 / 4 70 50 12.

Personalia:

Neuer AKB-Vorsitzender



Anfang November 2023 wurde **Oliver Nagel** zum neuen Vorsitzenden des AKB gewählt. Er folgt somit auf Martin Meesenburg, der diese Position mehr als 20 Jahre innehatte.

Schon in jungen Jahren entdeckte Oliver Nagel seine Leidenschaft für die Welt der Informationstechnik. Durch seine Neugierde erlernte er das Programmieren auf einem alten PC seines Vaters. Bereits während seiner Schulzeit sammelte er erste berufliche Erfahrungen, indem er parallel in mehreren Betrieben arbeitete – sowohl im elterlichen Betrieb als auch in

der Getränkeabteilung eines Supermarktes und als Computerexperte im Bekannntenkreis.

Während seiner Abiturzeit gründete Oliver Nagel seine eigene IT-Firma, in der er Software für Industriebetriebe entwickelte. Gleichzeitig übernahm er immer mehr Verantwortung in der elterlichen Großhandlung für Werkzeuge und Beschläge, der SEEFELDER GmbH. Dort trieb er die Weiterentwicklung der Warenwirtschafts-Software voran und etablierte ein Vertriebscontrolling.

Im Jahr 2007 übergaben seine Eltern den Betrieb schließlich an ihn. In den folgenden Jahren setzte er den Expansionskurs fort, wobei die Übernahme des Großhändlers Odörfer Eisenhof mit Sitz in Graz, Österreich, eine bedeutende Erweiterung der Geschäftsaktivitäten über Deutschland hinaus darstellte. Heute zählt die SEEFELDER Gruppe mehr als 300 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von knapp 80 Millionen Euro, mit dem klaren Ziel, weiter zu wachsen.

Die Digitalisierung spielt heute in der SEEFELDER Gruppe eine herausragende Rolle. Oliver Nagel ist überzeugt davon, dass Unternehmen, die sich nicht stark

digitalisieren und ihre Geschäftsprozesse an die Wünsche und Anforderungen der Kunden anpassen, in Zukunft vor großen Herausforderungen stehen werden. Auch die Verbesserung der Schnittstellen zu Vorlieferanten ist ihm ein besonderes Anliegen, da Kunden umfassende und jederzeit verfügbare Informationen sowie erstklassigen Service erwarten. Handel und Industrie sind gleichermaßen gefordert, und es gibt noch viel zu tun.

Die Arbeit im ZHH und im AKB ist für Oliver Nagel von großer Bedeutung, denn gemeinsam können wir den Marktbedingungen besser gerecht werden und uns den Herausforderungen stellen.

Oliver Nagel ist 45 Jahre alt und glücklich verheiratet mit seiner Frau Carolin. Gemeinsam haben sie zwei Kinder im Alter von 14 und 16 Jahren.

Foto: privat

Kontakt:
Tel.: 0211 / 4 70 50 14,
Mail: ulrike.kronig@zhh.de.