

Geschäftsbericht 2019/2020  
HWB  
HBS  
BVDM  
GPK  
BFT



**HWB**  
Handelsverband  
Wohnen und Büro

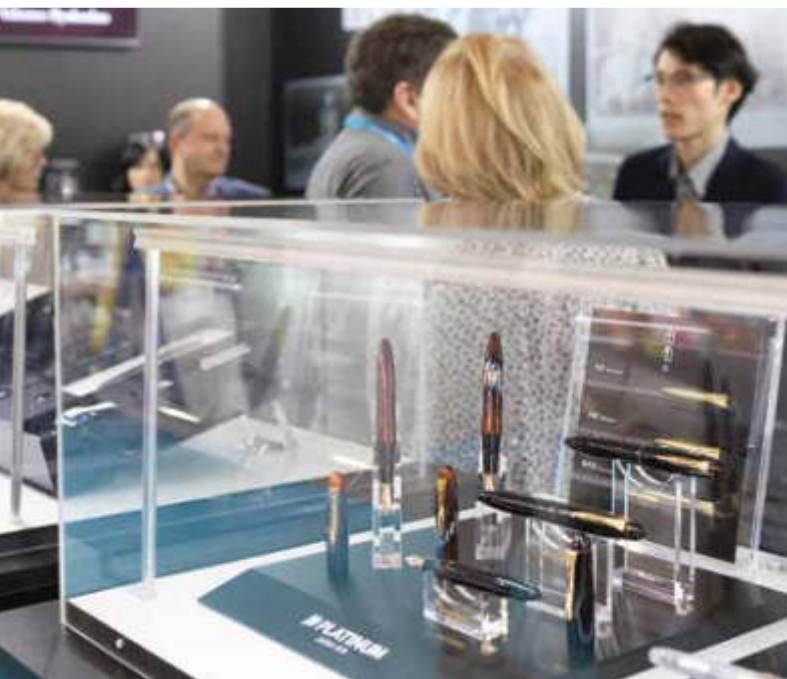
**HBS**  
Handelsverband  
Büro und Schreibkultur

**BVDM**  
Handelsverband  
Möbel und Küchen

**GPK**  
Handelsverband  
Koch- und Tischkultur

**BFT**  
Handelsverband  
Farben und Tapeten

# Geschäftsbericht 2019/2020



# Inhaltsverzeichnis

---

## I. Allgemeiner Teil (für alle Branchen)

Inhaltsverzeichnis .....	1
Vorwort/ HWB Vorstand .....	2
Geschäftsstelle.....	3
Wirtschaftslage .....	6
Messen .....	18
Organisationsstruktur .....	20
Institutionen und Gremien.....	22
Pressearbeit .....	24

## II. Branchenbezogener Teil

### HBS

HBS Präsidium .....	26
HBS – Highlights der Branche .....	28
Aufgaben und Leitbild .....	30
Institutionen und Gremien.....	31
Fördermitglieder HBS .....	32
Tätigkeiten und Projekte .....	34
Messen .....	36
Qualifikation und Ausbildung .....	38
Medien- und Öffentlichkeitsarbeit .....	41

### BVDM

BVDM Präsidium .....	42
BVDM – Highlights der Branche .....	44
Aufgaben und Ziele .....	46
Institutionen und Gremien .....	47
Tätigkeiten und Projekte .....	48
Messen .....	52
Qualifikation und Ausbildung .....	54
Publikationen .....	58

### GPK

GPK Präsidium .....	60
GPK – Highlights der Branche .....	62
Aufgaben und Ziele .....	64
Tätigkeiten und Projekte .....	66
Medien und Öffentlichkeitsarbeit .....	69
Messen .....	70
Branchentagung .....	71

## III. Anhang

Adressenliste .....	74
---------------------	----

## Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

die internationalen politischen Verwerfungen und die Abschwächung der Weltkonjunktur mit sinkender Exportnachfrage beeinflussen die Branchen des Einrichtens, des Wohnens und des Büros. Allein der Fachkräftemangel infolge der demografischen Entwicklung und die starke Baukonjunktur als Folge der europäischen Niedrigzinspolitik lassen diese Entwicklung nicht wirklich erkennbar werden.

Für die Bürowirtschaft bedeutet dies, sich im gewerblichen Nachfragebereich auf eine schwächere Konjunktur vorzubereiten. Noch läuft es bei den Büro- und Objekteinrichtern wegen der hohen Beschäftigtenzahl gut. Die IT-Unternehmen profitieren von der Digitalisierung zahlreicher Geschäftsprozesse.

Megathemen 2019 sind der Klimawandel und die Erhaltung von Artenvielfalt und Lebensräumen. Das hat Auswirkungen auf die Produkte wie Vermeidung von Kunststoffen und von Verbundprodukten insbesondere bei Verbrauchsgütern. Bei Möbeln gewinnen aus der Natur gewonnene Materialien weiter an Bedeutung. Bei Elektrogeräten stehen Verbrauchsdaten wieder im Vordergrund. Bei der Küchen- und Tischausstattung bietet der Fachhandel viele nachhaltige Produkte.

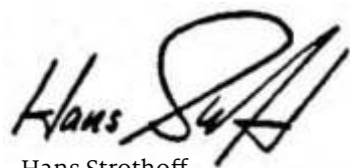
Ein Problem stellt der zunehmende Verkehr dar. Logistikprojekte wie ZIMlog, in dem

sich der Handelsverband Möbel und Küchen engagiert, widmen sich der Herausforderung, Fahrten zu vermeiden. Zentrale, oft genossenschaftliche Logistikcenter der Bürowirtschaft bündeln Warenströme und reduzieren Fahrten. Eine Verkehrswende ist durch diese Maßnahmen allein nicht zu erreichen.

Kritisch wird es bei den Belastungen von Städten. Jüngste Gerichtsurteile und gemeinsam verabredete Maßnahmen zur Reduzierung der Luftbelastungen geben Hoffnung, vernünftige Prozesse anzustoßen, ohne dass die Innenstädte für einen Teil der Autobesitzer nicht mehr erreichbar sind und damit die Konkurrenz am Rande der Städte gestärkt wird. Für die Fachgeschäfte der Branche, die zur Attraktivität der Zentren beitragen, wären Einfahrverbote oder City-Maut eine schwere Belastung. Sie empfinden den Wettbewerb zu Online-Konzernen mit deren niedriger Steuerlast ohnehin als unfair.

Zu unseren Aufgaben zählt, Unternehmen auf Digitalisierungsstrategien vorzubereiten, damit sie nicht den Anschluss verlieren. Auf der Branchentagung 2019 des Handelsverbandes Koch- und Tischkultur haben mehrere der 15 Referenten die Herausforderungen aufgegriffen und Lösungen für Händler aufgezeigt.

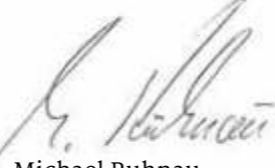
Köln, den 1. September 2019



Hans Strothoff  
Präsident  
Handelsverband  
Möbel und Küchen (BVDM)



Christina van Dorp  
Präsidentin  
Handelsverband  
Koch- und Tischkultur (GPK)



Michael Ruhnau  
Präsident  
Handelsverband  
Büro und Schreibkultur (HBS)

## HWB Vorstand



**Vorsitzender**  
**Hans Strothoff**  
MHK Group AG, Dreieich



**Michael Ruhnau**  
Herbert König Bürotechnik KG, Friedberg



**Christina van Dorp**  
Wilhelm van Dorp KG, Bonn



**Schatzmeister**  
**Stefan Storch**  
D. F. Rabe & Co.



Fachschule des Möbelhandels in Köln und  
Geschäftsstelle des Handelsverbandes Wohnen und Büro



## Geschäftsstelle



Thomas Grothkopp  
Hauptgeschäftsführer



Christian Haeser  
Geschäftsführer ab 01.01.2020



André F. Kunz  
Geschäftsführer



Imke Ide  
Referentin



Thomas Schnabel  
Referent



Nora Rabah-Martelock  
Organisation



Kathrin Schnabel  
Organisation

Frangenheimstr. 6, 50931 Köln  
Tel.: 0221/940 83

HWB - 50  
HBS - 30  
BVDM - 50  
GPK - 20  
BFT - 60

[www.wohnenundbuero.de](http://www.wohnenundbuero.de)  
[hwb@wohnenundbuero.de](mailto:hwb@wohnenundbuero.de)  
[hbs@wohnenundbuero.de](mailto:hbs@wohnenundbuero.de)  
[bvdm@wohnenundbuero.de](mailto:bvdm@wohnenundbuero.de)  
[gpk@wohnenundbuero.de](mailto:gpk@wohnenundbuero.de)  
[bft@wohnenundbuero.de](mailto:bft@wohnenundbuero.de)

## Wirtschaftslage

### Von Kundenbindung bis Customer Journey

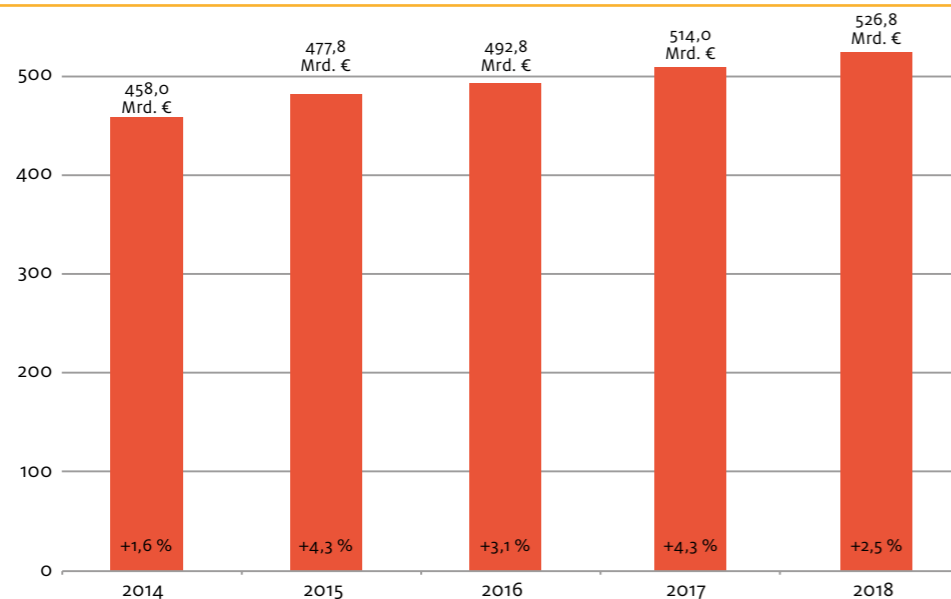
Das Jahr 2018 verlief für den Einzelhandel insgesamt positiv und die Umsätze konnten zum neunten Mal in Folge gesteigert werden. Die Rahmenbedingungen für den privaten Konsum sind nach wie vor gut: anhaltend positive Arbeitsmarktentwicklung, Anstieg der Erwerbstätigenzahl, Entlastung zahlreicher Haushalte durch politische Maßnahmen wie beispielsweise die Rückkehr zur paritätischen Finanzierung der gesetzlichen Krankenversicherung.

Die Nettoerlöse stiegen im Einzelhandel (im engeren Sinne) um 2,5 % auf 526,8 Mrd. Euro. Nicht alle Unternehmen profitieren vom

Umsatzanstieg, denn die Kundenzahl geht im stationären Handel zurück. Sogar in den Hauptgeschäftslagen der Innenstädte nimmt die Kundenfrequenz ab. Gerade kleine Unternehmen mit bis zu fünf Beschäftigten sind unter Druck.

Das Onlinewachstum hält an, im Jahr 2018 betrug es prozentual 9,7 %. Die Prognose für 2019 ist mit 9,1 % ähnlich hoch. Als Onlinewachstumstreiber sehen IFH Köln und HDE neben Konsumgütern des täglichen Bedarfs (FMCG - Fast Moving Consumer Goods) auch Heimwerken und Garten sowie Teilbereiche des Segments Wohnen und Einrichten, wobei hier der Online-Vertriebs-Anteil insgesamt gering ist.

Einzelhandel ohne KFZ, Tankstellen, Apotheken – Umsatz in Milliarden Euro (ohne MwSt.)



Quelle: Destatis, HDE

Die folgenden Institute und Unternehmen geben neben dem Statistischen Bundesamt Daten zu den jeweiligen Branchenbereichen des Einzelhandels heraus. Über die genannten Quellen können weitere Informationen und Marktdaten bezogen werden:

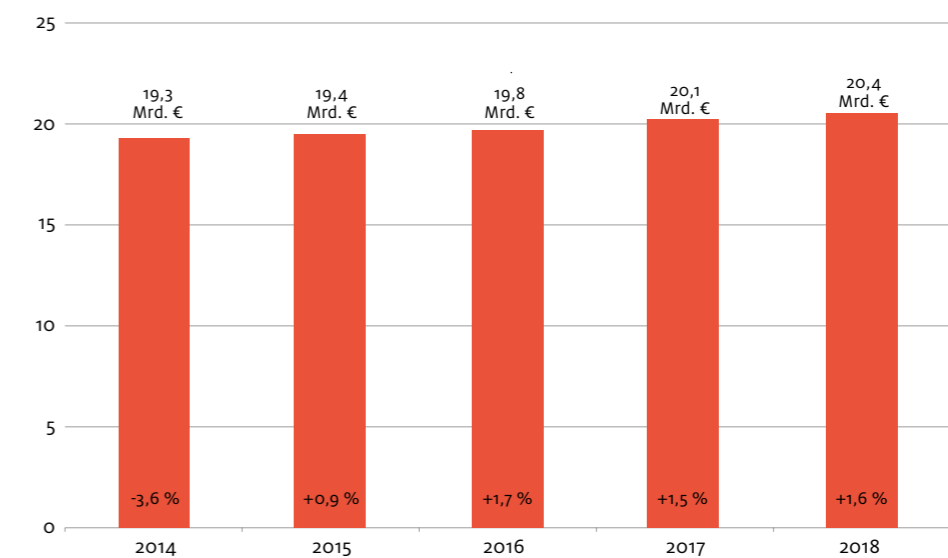
- BBE Handelsberatung München und IFH Köln (Möbel, Küchen, Bürowirtschaft, GPK, Heimtextilien)
- EHI und Der Mittelstandsverbund – ZGV (Möbel)
- GfK (alle Branchen)
- IFH Köln (Farben, Bau- und Heimwerkerbedarf)
- Möbelindex BBE Handelsberatung/ Ferdinand Holzmann Verlag mit Möbelkultur (Möbel, Küche)
- Unternehmensberatung Titze, Neuss (Möbel, Küche)

Mit Frequenzrückgang und Onlinehandel sind die beiden großen Themen des Fachhandels angerissen. Überwiegend stationär aufgestellte Händler versuchen mit Events und ausgefallenen Services Kunden in die Geschäfte zu holen. Maßnahmen gegen die Verödung der Innenstädte sind nach wie vor erforderlich. Auf der anderen Seite sind kreative Konzepte gefragt, damit der Fachhandel digital sichtbar wird und auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zunehmend Vorteile der neuen Technologien nutzen können. Das Kompetenzzentrum Handel startete unter Führung des Handelsverbandes Deutschland (HDE) am 01. Juli 2019 und ist speziell auf die Belange von KMUs zugeschnitten. Mit Vorträgen, Workshops und praktischer Unterstützung wird Know-how vermittelt. Da sich der Weg

der Kunden in den Laden oder auch zum digitalen Kaufabschluss verändert, die Customer Journey sich hin zu großen Marktplätzen verlagert, müssen sich Fachhändler auf die Veränderungen einstellen.

Der Branchenbereich „Bauen und Wohnen“ entwickelte sich im Jahr 2018 unterschiedlich. Während der Möbelhandel 2,0 % des Umsatzes einbüßte und beim GPK-Segment die Umsätze leicht abnahmen, stiegen die Umsätze der Büroeinrichter deutlich an. Die PBS-Läden wie auch die Händler mit gewerblichen Endkunden erreichten ebenfalls einen Umsatzzuwachs. Der Einzelhandel mit Farben, Bau und Heimwerkerbedarf entwickelte sich aufwärts, wohingegen die Umsätze mit Heimtextilien und Bodenbelag und Tapete stagnierten.

Facheinzelhandel mit Farbe, Bau- und Heimwerkerbedarf – Umsatz in Milliarden Euro (ohne MwSt.)



Quelle: Destatis 2011, eigene Berechnungen BFT

### Der Fachhandel mit Produkten der Raumausstattung

Neben den Raumausstattungsfachmärkten und -fachhändlern ist dieser Einzelhandelsbereich zwischen Handwerk (Raumausstattung und Maler) und Bau- und Heimwerkermärkten positioniert. Die Sortimente umfassen Lacke, Farben, Tapeten, Heimtextilien, Sonnenschutz und Bodenbelag, die gesamte Produkt-Palette, die zur Ausstattung von Räumen verwendet wird. Je nach Verfügbarkeit von Marktzahlen werden im Folgenden unterschiedliche Segmente der Branche und der Produktgruppen betrachtet.

Der Facheinzelhandel mit Farbe, Bau- und Heimwerkerbedarf umfasst die großen Baumarktunternehmen, aber auch sehr viele kleine und Kleinstunternehmen mit ähnlichen Sortimenten. 89 % der Unternehmen, die in der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (Destatis) diesem Branchenbereich zugerechnet werden, erzielen Umsätze von unter 2 Mio. Euro und gehören damit gemäß der Definition der EU zu den Kleinstunternehmen. Ca. 1 % der Unternehmen setzt über 5 Mio. Euro um und erwirtschaftet insgesamt 53 % des Branchengesamtumsatzes. Filialisten werden in dieser Statistik meist als ein Unternehmen geführt.

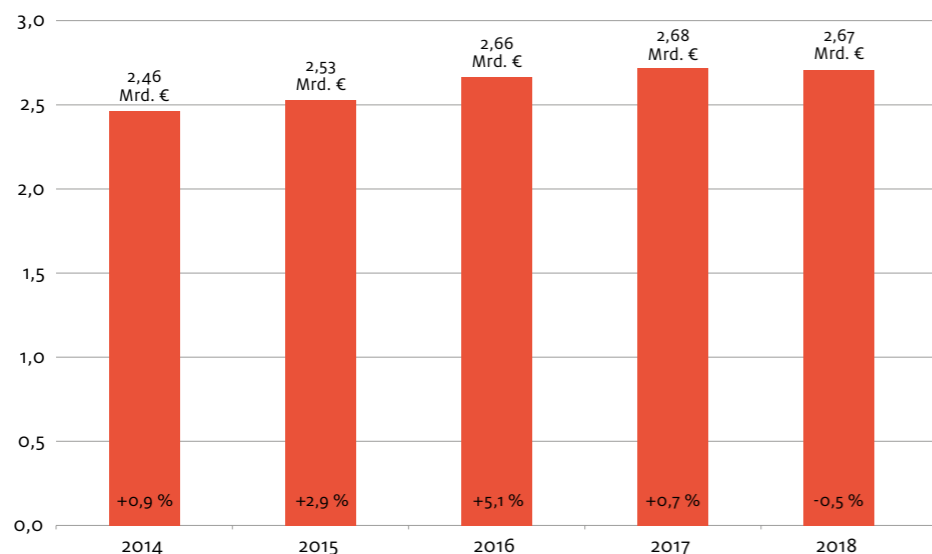
In der Säulengrafik (siehe Seite 7) beziehen sich die Umsätze auf den Basiswert von 2011, hochgerechnet anhand der Veränderungsrate der Umsätze. Im Jahr 2018 erzielte die Bran-

che eine Umsatzsteigerung von 1,6 %. Das Gesamtvolumen der Umsätze beläuft sich auf 20,4 Mrd. Euro. Für den Facheinzelhandel mit Heimtextilien, Bodenbelag und Tapeten ergab sich im Jahr 2018 ein leichter Umsatzrückgang um 0,5 %. Das Gesamtvolumen liegt nun bei 2,67 Mrd. Euro. Im Fünfjahrestrend stiegen die Umsätze bis zum Jahr 2017 kontinuierlich an, stagnierten aber 2018. Die hier berücksichtigten Unternehmen sind überwiegend klein. In der Umsatzsteuerstatistik gehören in der Rubrik Einzelhandel mit überwiegend Heimtextilien, Bodenbelag und Tapete 96 % der Unternehmen in die Gruppe mit Umsätzen unter 2 Mio. Euro pro Jahr.

Die Verkaufsfläche des Fachhandels mit überwiegend Tapeten, Bodenbelag, Heimtextilien und Teppichen betrug 2014 2,3 Mio. Quadratmeter, die des Fachhandels mit überwiegend Farben, Lacken, Bau- und Heimwerkerbedarf 13,6 Mio. Quadratmeter (Strukturerhebung, Destatis 2016).

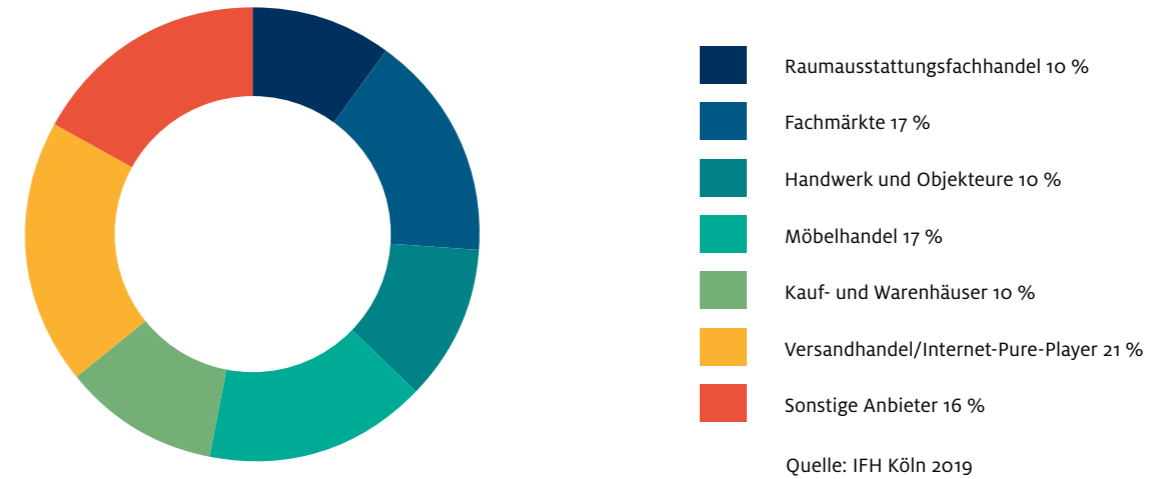
Die Vertriebswege für Haus- und Heimtextilien sind sehr heterogen. Insgesamt beziffern die IFH-Experten das Marktvolumen auf 8,0 Mrd. Euro (ohne MwSt.). Abweichend von den Umsatzzahlen im Fünfjahrestrend werden hier auch Bettwaren und andere Haus-textilien zum Markt gerechnet. Raumausstattungsfachhandel und Fachmärkte zusammen machen ein knappes Drittel des Gesamtmarktes aus. Über Fachmärkte gelangen 17 %, über den Raumausstattungsfachhandel 10 % der Produkte zum Kunden. Der Möbelhandel

Facheinzelhandel mit Heimtextilien, Bodenbelag und Tapeten – Umsatz in Milliarden Euro (ohne MwSt.)



Quelle: Destatis 2011, eigene Berechnungen BFT

### Vertriebswege Haus- und Heimtextilien



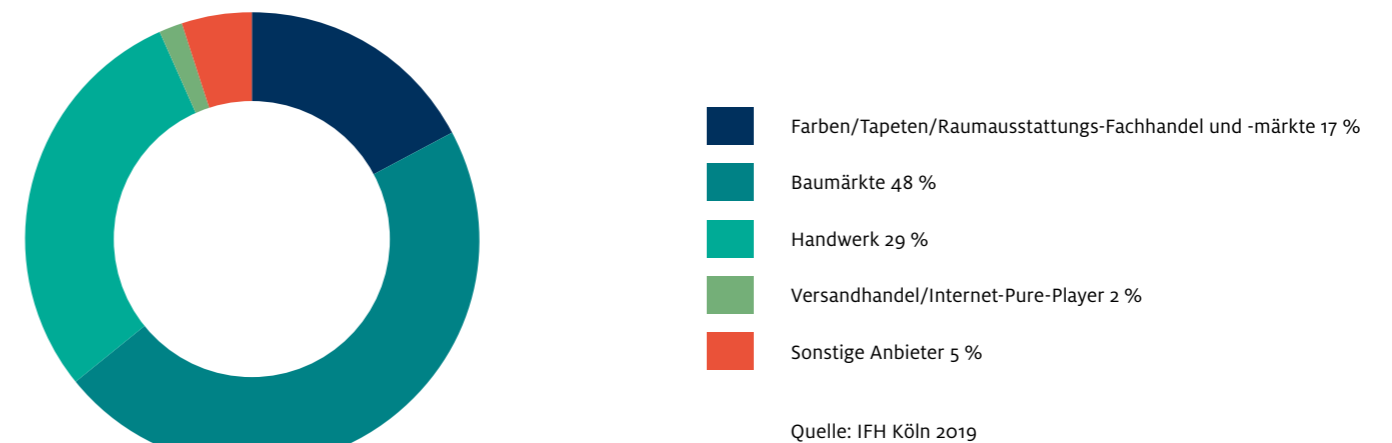
hält 17 %, Handwerk und Objekteure 10 % des Umsatzes. Versender inklusive Internet-Pure-Player erzielen inzwischen einen Anteil von 21 %. Die IFH-Marktbeobachter sehen auf Grundlage des aktuellen Informationsstandes eine sich etwas eintrübende Entwicklung, die Prognose für die nächsten fünf Jahre lautet Stagnation. Im Jahr 2023 soll ein Umsatzwert von 9,7 Mrd. Euro (inkl. MwSt.) erreicht werden, so der Branchenfokus Haus- und Heimtextilien des IFH Köln.

Der Vertrieb von Farben, Lacken, Tapeten und Malerbedarf erfolgt zum Großteil über Baumärkte. Der Vertriebswegeanteil beträgt inzwischen 48 %. Der Farben-, Tapeten- und Raumausstattungsfachhandel vertreibt 17 % der Produkte. Der Anteil der Farben, Lacke und

Tapeten, der über das Handwerk und Objekteure zum Kunden gelangt, liegt bei 29 %. Über den Distanzhandel werden 2 % des Marktes versorgt. Das Volumen des Gesamtmarktes im Jahre 2018 wird vom IFH Köln mit 3,6 Mrd. Euro (ohne MwSt.) beziffert. Die Prognose des IFH Köln ist für das Jahr 2019 leicht positiv mit 1,0 % Zuwachs.

Die Umsätze sind laut Destatis - aufgelaufen bis Mai 2019 beim Einzelhandel mit überwiegend Farben, Lacken, Bau- und Heimwerkerbedarf um 4,5 % und beim Einzelhandel mit überwiegend Heimtextilien, Bodenbelag und Tapeten im selben Zeitraum um 7 % gegenüber den schlechten Vorjahreswerten gestiegen.

Vertriebswege Farben/Lacke und Tapeten



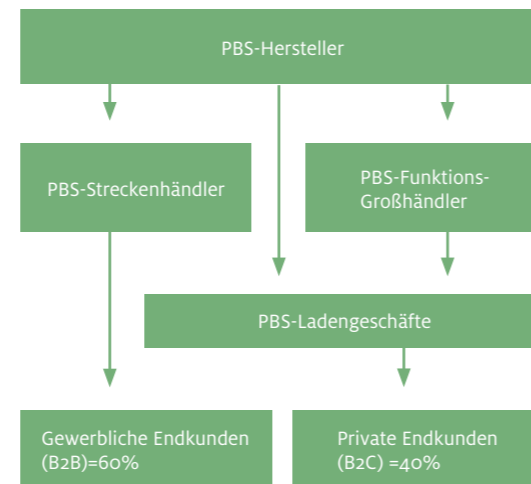
## Die Entwicklung der Bürowirtschaft

In der Bürowirtschaftsbranche spiegelt sich zum einen die private Nachfrage nach Papier, Bürobedarf, Schreib- und Schulbedarf (PBS) und zum anderen die gewerbliche Nachfrage von Büroartikeln, IT, Büroeinrichtung sowie der Büropräsentations- und Organisationsmitteln wieder. Somit dominieren im Wesentlichen zwei Vertriebswege das Marktgeschehen: Der PBS-Streckenhandel, der sich an die gewerbliche Nachfrage (B2B) richtet und Firmen sowie den öffentlichen Sektor mit Waren versorgt und die PBS-Ladengeschäfte mit ihrem auf den privaten Endverbraucher (B2C) ausgerichteten Sortimenten. Darüber hinaus gibt es noch Funktions-Großhändler als reine Wiederverkäufer, wo vorrangig die Einzelhandelsgeschäfte ihre Waren beziehen. Allerdings nimmt die Zahl der reinen Funktionsgroßhändler stetig ab. So gehen immer mehr Großhändler dazu über, zusätzlich gewerbliche Endkunden zu beliefern. Eine solche Mischung der Vertriebswege gibt es auch bei den Einzelhandelsgeschäften, die Arztpraxen, Handwerksbetriebe, Schulen oder lokale Unternehmen zum Kundenkreis zählen.

Bei den Sortimenten gibt es kaum noch eine klare Trennung zwischen gewerblichen Bedarf und dem privaten Endverbrauch, insbesondere nicht bei Papier- und Schreibwaren, den Druckerpapieren oder im IT-Bereich. Dagegen ist im Bereich der Bürogeräte und der Büroeinrichtung die Abgrenzung eindeutiger, da die Nachfrage hier vorwiegend gewerblichen Ursprungs ist. Unterschieden wird hier zwischen Büro- und Objektausstattung wie Schreib- und Konferenztischen, Schränken und Bürositzmöbeln sowie dem technischen Bereich mit Kopierern, Druckern, Softwarelösungen, Büro-PCs und Servern. Beide verbindet wiederum ein umfangreiches Service- und Dienstleistungsangebot.

Bei der Warenversorgung spielen neben den Großhändlern die Verbundgruppen Büroring, Duo Schreib & Spiel, EK/Servicegroup und Soennecken eine tragende Rolle. Neben ihrem Kerngeschäft der Zentralregulierung und dem Delkreder bieten sie eine zentrale Logistik und Lagerhaltung mit ständig bevorrateten Artikeln, maßgeschneiderte Kernsortimente, Beratungs- und Schulungsleistungen, IT-Unterstützung, Artikel- und Stammdatenpflege, Erfa-Arbeit, eine Web-Shop Anbindung

sowie begleitende Werbemaßnahmen und Aktionskonzepte. Die starke Logistikleistung der Systemgroßhändler wie Alka/PBS, Büroring, Soennecken oder Soft Carrier versorgt den Markt mit PBS-Produkten. Sie treten als Distributor für Bürobedarf, EDV-Zubehör und Technik für die Streckenhändler auf, die als sogenannte „Stockless Dealer“ kein eigenes Lager mehr unterhalten müssen. Dabei verfügt der Systemgroßhandel über eine ausgefeilte Lagerlogistik mit kurzen Lieferfristen.



Der Gesamtbruttoumsatz der PBS-Branche lag nach Berechnungen des IFH Köln 2018 bei 13,2 Mrd. Euro. Die gewerbliche Nachfrage vereinnahmt dabei 60 % des Marktvolumens, die private Nachfrage 40 %. Getragen wird das positive Marktumfeld durch die anhaltend günstigen Konjunkturaussichten und die damit verbundenen guten Arbeitsmarktdaten, einer stetig steigenden Anzahl an Büroarbeitsplätzen und wachsende Schülerzahlen, was wiederum für ein entsprechendes Nachfragepotential im Bereich der Schulausstattung mit Beamern, interaktiven Whiteboards, Rechnern oder Tablets sorgt. Hier plant der Staat zusätzliche Ausgaben. Im Jahr 2018 stieg die Beschäftigtenzahl auf 44,8 Mio. und die Anzahl Schulanfänger zu Beginn des laufenden Schuljahres um 0,2 % auf 726.400 Kinder.

Trotz eines veränderten Einkaufsverhaltens und dem Erstarren des Onlinehandels kommen die PBS-Ladengeschäfte auf ein Umsatzwachstum von 7,2 %. Weiterhin sorgt der Kreativbereich sowie das Schulgeschäft für gute Umsätze. Der Verkauf von Schulbedarfsartikeln ist noch vor dem Weihnachtsgeschäft die umsatzmäßig wichtigste Säule. Allerdings bietet eine reine Warenverfügbarkeit oder umfangreiche Warensortimente keine absolute Standortgarantie. Vielmehr punkten diejeni-

gen Händler, die ihr Kundenklientel kennen und darauf ausgerichtete Warensortimente bereithalten. Die Händler müssen wissen, wer das Erlebnis im Laden und wer nach Inspiration, Service oder Beratung sucht.

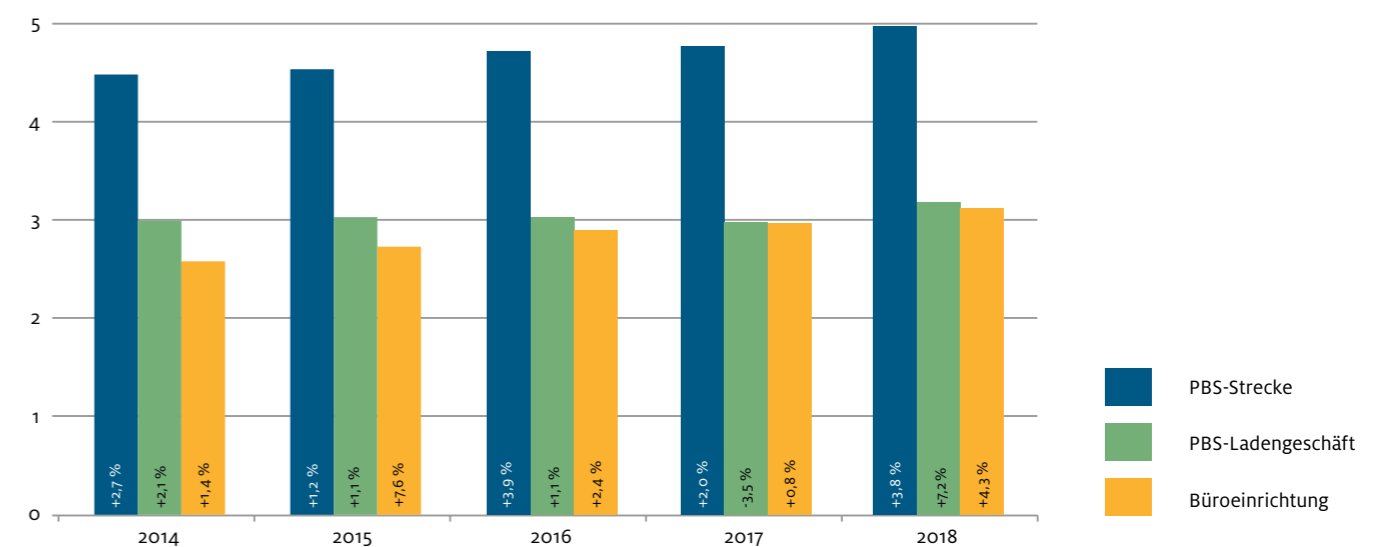
Auf vertikaler Ebene ist eine Zunahme branchenübergreifender Konkurrenzunternehmen erkennbar wie Drogeriemärkte, Postfilialen und der Lebensmitteleinzelhandel. Der PBS-Streckenhandel konnte im vergangenen Jahr eine Umsatzsteigerung von 3,8 % verbuchen. Das Minus bei Ordnen und Archivieren fiel mit 0,4 % geringer aus als erwartet. Begünstigt wurde das Wachstum durch die anhaltende Schwäche einzelner Global Player. Der mittelständische Streckenhandel punktet dabei mit Beratungskompetenz und dem Wissen über seinen regionalen Wettbewerb. Damit ist er in der Lage, individuelle und kundenorientierte Konzepte zu entwickeln und feste Ansprechpartner zu stellen. Von der Bestellung über die Rechnungsstellung bis hin zur Reklamationsbearbeitung kommt alles aus einer Hand. Sortimente können so individuell an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet werden. So baut der Streckenhandel beispielsweise sukzessive sein Angebot an Hygiene-, Küchen- und Arbeitsschutzartikeln oder der Kaffee- und Getränkeversorgung inklusive dem Bürocatering aus. Zahlreiche Streckenhändler verstehen sich nicht nur als Produkt-, sondern als Servicelieferant im Bereich der

Büroversorgung. Darüber hinaus punktet der Streckenhandel mit einer umfassende After Sales-Betreuung.

Eine erneut positive Entwicklung mit einem Plus von 4,3 % verzeichnet die Sparte der Büro- und Objekteinrichter. Hier sorgte die anhaltend niedrige Zinspolitik für zahlreich neue Bauprojekte und Ersatzinvestitionen. Gemäß dem stabilen wirtschaftlichen Umfeld nahm das Büroarbeitsplatzzubehör um 0,5 % zu.

New Work, Desk-Sharing und projektbezogenes Arbeiten sind nur einige Konzepte, die den Weg in eine Zukunft weisen, in welcher der Arbeitsalltag durch flexible und innovative Formen der Zusammenarbeit geprägt ist. Um diesen Veränderungsprozess zu ermöglichen, bedarf es der passenden Infrastruktur von Gebäuden, Möbeln und Arbeitsplätzen. Insbesondere die Strom- und Datenversorgung in Büros und Konferenzräumen steht vor der Herausforderung, möglichst effizient auf regelmäßige Umstrukturierungen, disruptive Technologien, neue Arbeitsformen und Formen der Teamarbeit zu reagieren. Das gilt auch für die Büroeinrichtung. Hierbei unterstützt der Fachhandel mit individuellen Planungstools sowie dem Einsatz multifunktionaler Möbel und Arbeitsmittel die Entwicklung. Der Kunde erhält eine professionelle Rundumversorgung, von der Idee bis zur Umsetzung inklusive Nachbetreuung.

Bürowirtschaft – Umsatz in Milliarden Euro (ohne MwSt.)



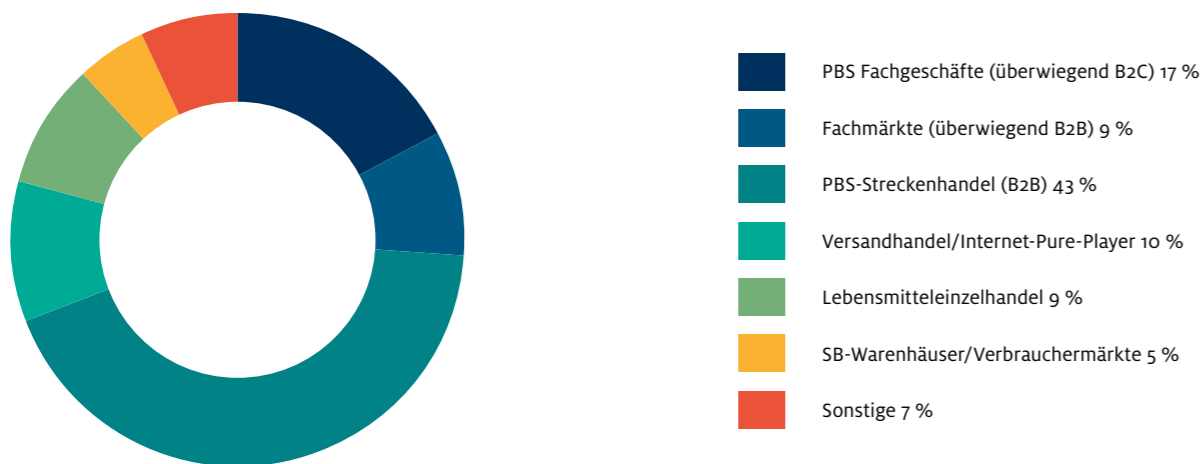
Quelle: Zahlenbasis Büroeinrichtung umgestellt auf IFH Köln, andere HBS

Leistungsfähige Akku-Stehleuchten sorgen zusätzlich für Unabhängigkeit von der gegebenen Infrastruktur.

Im Bereich der Druckerverbrauchsmaterialien konnte ein Plus von 0,4 % erzielt werden. Beim EDV-Zubehör verlangsamte sich der Rückgang. Grundsätzlich gilt: Das Druckvolumen ist weiter rückläufig. Allerdings steigt aufgrund der mobilen Arbeitswelt die Nachfrage nach spezialisierten Druck- und Kopierlösungen, um einen standortübergreifenden Workflow zu realisieren. Längst hat sich der Fachhändler den Kundenansprüchen an eine reibungslose Funktion seiner technischen Infrastruktur angepasst. Ein mobiler 24 Stunden-Zugriff auf alle Daten und Systeme, umfangreiche Cloudlösungen und die damit verbundene IT-Sicherheit sorgen beim Fachhändler für weitere Absatzchancen. Dabei unterstützt er mit individuellen Beratungs- und Schulungsangeboten im Bereich der Hard- und Software sowie bei Themen wie Datenschutz, Dokumentenmanagementsystemen (DMS) oder dem Enterprise Content Management (ECM).

Die gute wirtschaftliche Verfassung bleibt eine wichtige Stütze. Die rasante Geschwindigkeit, in der sich Märkte, Warenströme und Menschen verändern, bleibt eine große Herausforderung. Hier Schritt zu halten fordert Unternehmen, Verbände, Kooperationen und Händler gleichermaßen. Die Nachfrage nach umweltfreundlichen Produkten wird steigen, nicht zuletzt durch die Nachfrage öffentlicher Stellen und Regierungseinrichtungen. Insgesamt geht der Trend hin zu zukunftsweisenden Lösungen mit starker Funktionalität, mehr Reduktion statt üppiger Ausstattung und greller Farben. Weitere Rohstoffalternativen werden ihren Weg in die Produktionsprozesse finden. Das flexible Arbeiten verlangt weiter nach multifunktionalen Lösungen bis hin zum Pop-up-Büro, welches sich fortlaufend den individuellen Anforderungen anpassen lässt. Die Grenzen zwischen Arbeit und Freizeit verschwimmen - auch mit Blick auf die zunehmend flexible Arbeitszeitgestaltung und der Digitalisierung - immer mehr.

Vertriebswege Bürowirtschaft



Quelle: IFH Köln, KlausPeterTeipel-Research & Consulting

Entwicklung des Möbel- und Küchenhandels

Der Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandel hat im Jahr 2018 einen um 2 % niedrigeren Umsatz erzielt als im Jahr 2017 und liegt mit 27,6 Mrd. Euro Jahresnettoumsatz (brutto: 32,9 Mrd. Euro) weiter auf einem hohen Niveau. Die Gründe für den unbefriedigenden Geschäftsgang sind vielschichtig. Der heiße Sommer allein erklärt dies nicht, schließlich gab es bereits früher heiße Sommer. Das Besondere war die lange Dauer von April bis September. Dies hat den Handel schwer gebeutelt. Als im Spätsommer die Umsätze endlich wieder spürbar anzogen war klar, dass die fehlende Nachfrage von fünf Monaten nicht mehr ausgeglichen werden kann.

Die Ausgaben für Wohnkosten wie Mieten oder Immobilienerwerb lassen die Umzugsbereitschaft und damit die Investitionsbereitschaft für neue Möbel und Küchen sinken. Was für die Finanzierung von Wohnungen und Häusern, für Mieten und die stetig steigenden Nebenkosten zusätzlich aufgewendet werden muss steht für Neuanschaffungen von Möbeln und Küchen oftmals nicht zur Verfügung. Wohnen stellt bei den Ausgaben im Wettbewerb mit Essen, Bekleidung, Verkehr und Reisen eine eigene Position im Budget.

Selbstkritisch ist festzustellen, dass sich Werbung mit Superlativen abnutzt, gleichgültig ob mit Rabatten, angeblich gesparter Mehrwertsteuer oder mit Prämien. Da diese Botschaften von einer Branche, die für viele Zeitungen

der wichtigste Anzeigenkunde ist, bis in fast jeden Haushalt getragen werden, entsteht der Eindruck, dass sich viele große Möbelhäuser nicht wirklich voneinander unterscheiden. Doch in Wahrheit wird die Aufmerksamkeit von der Vielfalt des Angebots abgelenkt.

Zur Möbel-, Küchen- und Einrichtungsbranche im engeren Sinn zählt das statistische Bundesamt rund 9.000 Unternehmen. Diese Zahl liegt ebenso wie die Zahl der Beschäftigten im Einrichtungshandel mit 100.000 Menschen stabil auf Vorjahresniveau. Aber die Branche konzentriert sich weiter und vor allem Großunternehmen wachsen. Der Anteil der Familienunternehmen oder solcher Unternehmen, bei denen Familien das Kapital in Stiftungen überführt haben, ist hoch. Das Engagement von Kapitalinvestoren im Handel ist unterproportional, an der Börse spielt der Möbelhandel praktisch keine Rolle.

Dies liegt vor allem an der Stärke der Einkaufsverbände, in denen mehr als 80 % aller Handelsbetriebe mit mehr als 60 % des Branchenumsatzes organisiert sind. Dazu zählen mittlerweile fast alle in Deutschland und Österreich marktführenden Unternehmen. Hinzu kommt eine Konsolidierung unter den Verbundgruppen, wo auch die traditionelle Trennung zwischen Möbelhäusern, Vollsortiment und spezialisierten Küchenhändlern immer stärker überwunden wird.

Dass im Oktober das Bundeskartellamt eine Untersuchung gestartet hat, verwundert daher

Möbel- und Küchenhandel – Umsatz in Milliarden Euro (ohne MwSt.)



nicht, blockiert allerdings zunächst eingeleitete Kooperationen.

Der Flächenzuwachs hat sich etwas abgeschwächt. Es wird weniger neu gebaut, häufiger werden bestehende Standorte und Flächen übernommen. Insgesamt verfügt der deutsche Möbelhandel über 23 Mio. Quadratmeter Verkaufsfläche. Hiervon werden 6,3 Mio. Quadratmeter – das ist mehr als ein Viertel der Fläche - von 178 Häusern mit mehr als 25.000 Quadratmetern Verkaufsfläche betrieben.

Traditionell werden Möbel und Küchen auf den günstigen Flächen vor den Toren der Städte angeboten. Allerdings ändert sich das Verbraucherverhalten mit einer bislang nicht gekannten Dynamik. Die Innenstadt wird wieder zur Möbellage. Der europäische Marktführer sucht keine neuen, großformatigen Standorte mehr. Er geht mit kleineren Einheiten zu den Menschen in die Städte. Was der Kunde nicht bequem mitnehmen kann, wird ihm nach Hause geliefert. Das spart teure innerstädtische Logistikfläche und führt zu einer ganz neuen Kalkulation.

Möbel und Küchen sind Produkte die stationär gekauft werden. Man lässt sich nicht eine Auswahl von Möbeln liefern, um sie - wie Bekleidung - größtenteils zurück zu schicken. Der BVDM geht von 10 % reinem Onlineanteil aus. Die zunehmende digitale Präsenz von Möbelkonzernen macht eine Abgrenzung zwischen stationärem Geschäft und Distanzhandel nur schwer möglich.

Für den Handel sind digitale Angebote insbesondere dort interessant, wo Wohnräume und Küchen virtuell dargestellt werden, Produkte ganz konkret in diese Welten positioniert und mit unterschiedlichen Farben und Materialien gezeigt werden. Hier gibt es gleich mehrere Unternehmen, die sich in den vergangenen zwölf Monaten mit Augmented Reality, der computergestützten Wahrnehmungserweiterung, in die Öffentlichkeit begeben haben. Der BVDM sieht dies als attraktive Ergänzung zur persönlichen Beratung, die das Vorstellungsvermögen unterstützt.

Die Vertriebsform der online bestellten Möbel gewinnt weiter an Bedeutung. Über 2,7 Mrd. Euro netto (brutto: 3,2 Mrd. Euro), also rund 10 % des Gesamtumsatzes, wurden 2018 mit Möbeln, Küchen und Einrichtungsgegenständen erwirtschaftet.

Betrachtet man die Sortimentsbereiche, so sind Küchenmöbel mit 26 % Umsatzanteil die stärkste Warengruppe. Die Umsatzverschiebungen von Ende 2017 auf das Jahr 2018 aufgrund der Insolvenz eines großen Küchenmöbelherstellers sind inzwischen abgearbeitet und die Umsatzanteile unter den Marktbeteiligten neu verteilt. Zweitgrößte Warengruppe sind die Polstermöbel mit 22 %, gefolgt von den Schlafzimmermöbeln mit 13 %, wobei Boxspringbetten unverändert Verkaufsschlager - allerdings zu Lasten der sonstigen Schlafzimmermöbel - sind. Wohnzimmermöbel runden das Bild mit 11 % Umsatzanteil ab.

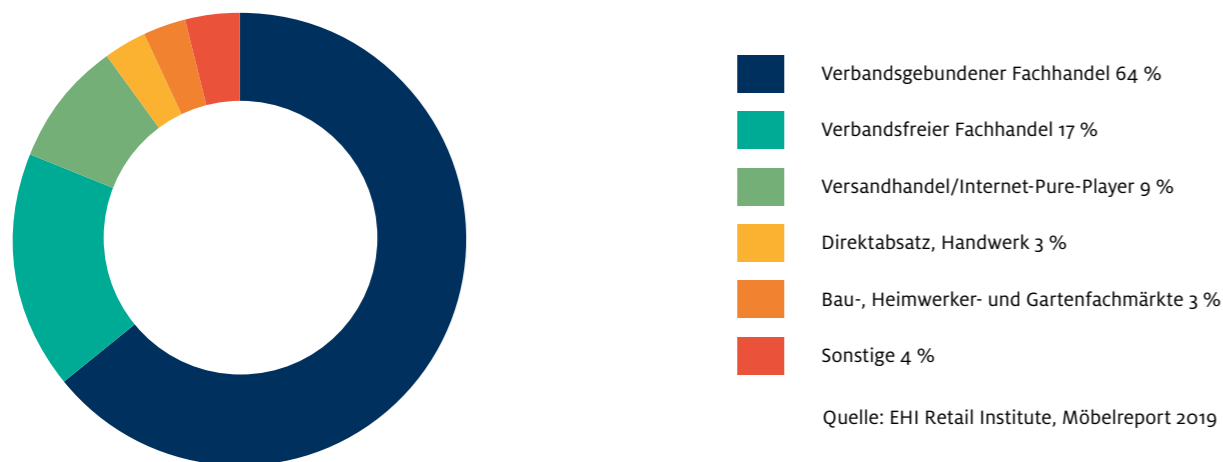
Doch was nützt die schönste neue Welt, wenn die Prozesse nicht stimmen. Daher beschäftigt sich der Möbel- und Küchenhandel seit geraumer Zeit mit Fragen der Lieferlogistik. Sowohl auf dem Weg vom Hersteller zum Händler wie auch auf dem Weg zum Kunden, der letzten Meile. Im Projekt ZIMLog (Zukunfts-InitiativeMöbelLogistik) haben sich Handel, Industrie und Möbelspeditionen sowie deren Verbände AMÖ, BVDM und VDM zusammengefunden. Hierbei werden auf Basis einer zuvor durchgeführten wissenschaftlichen Untersuchung gemeinsam mit Unternehmen aus Industrie, Handel und Speditionen Szenarien und Lösungsansätze für die Herausforderungen in der Transportlogistik - vom Fahrerangel über funktionierende EDV-Erfassungssysteme bis hin zu komplexen Verteilsystemen - entwickelt. Erste verwertbare Ergebnisse in Form eines einheitlichen Datenstandards wie auch verschiedener Handlungsempfehlungen wurden bereits Ende 2017 vorgestellt und können von allen Marktteilnehmern zentral über die Website des Daten Competence Center kostenlos abgerufen und genutzt werden. Zurzeit befinden sich Pilotprojekte zum Entladehelfer im Handel, um die Zweimannfahrten zu reduzieren, wie auch die Entwicklung einer Frachtenbörse für die Industrie, um Leerfahrten zu vermeiden, in der Erprobung. Der BVDM sieht dies auch als einen Beitrag zur Entlastung der Straßen und zur Nachhaltigkeit.

Schnell zeigt sich, dass die Herausforderungen der Logistik nicht ohne eine weitere Klassifizierung und Standardisierung von Möbeln

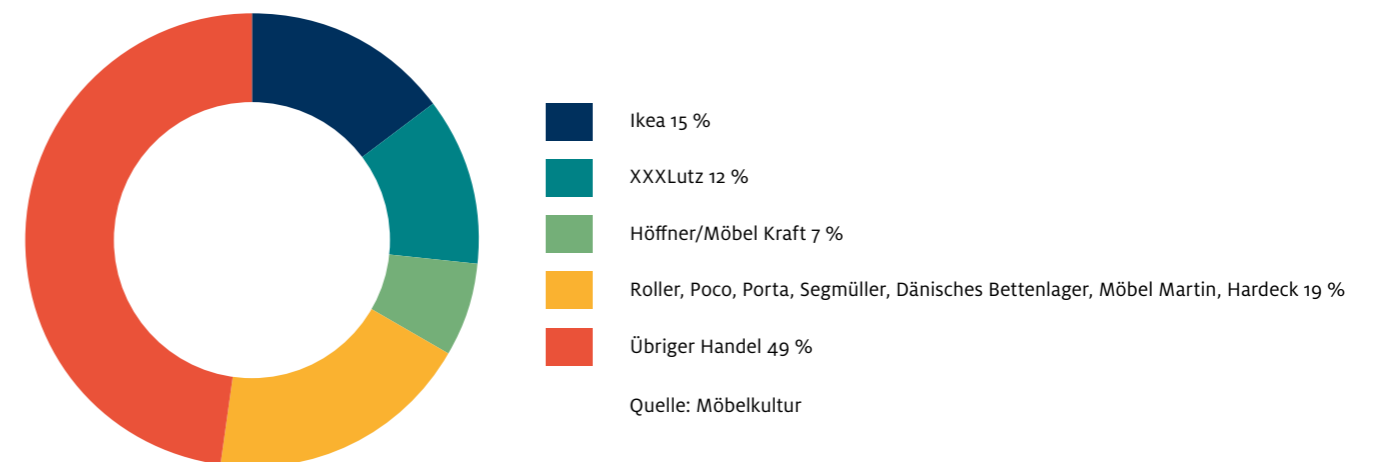
und Küchen zu meistern sind. Beim Verein eClass wird daher bereits seit Anfang 2017 mit Hochdruck an einem Klassifizierungssystem für Möbel und Küchen gearbeitet, das es erleichtern wird, Möbel und Küchen in elektronischen Systemen umfassend zu beschreiben und so der Logistik und dem Online-Vertrieb den Weg zu bereiten. Der BVDM ist an diesen Entwicklungen maßgeblich beteiligt und arbeitete zusammen mit IWO furn in dem vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Forschungsprojekt FURNeCorp zu CRM-Prozessen im Möbelhandel mit. Es wurde Anfang 2018 abgeschlossen, wird aber von den Projektpartnern aus Handel und Industrie weiterbearbeitet, um größtmöglichen Nutzen aus den Ergebnissen zu ziehen. Die gesamten Forschungsergebnisse stehen kostenfrei allen Marktteilnehmern zur Verfügung und können online abgerufen werden.

Für 2019 erwartet der Handelsverband Möbel und Küchen (BVDM) eine stabile Nachfrage. Bislang konnten von Januar bis April 2019 die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um rund 1 % gesteigert werden. Die Rahmenbedingungen in Deutschland sind für den Handel gut. Im Januar 2019 wurde der Bau von insgesamt 27.100 Wohnungen – das sind 9,1 % mehr als im Vorjahresmonat - genehmigt. Die Beschäftigungsquote ist auf Rekordniveau, das verfügbare Einkommen steigt. Auch die Arbeitslosenquote ist so gering wie seit der Wiedervereinigung nicht. Dennoch sieht man bislang nur geringe Auswirkungen im Handel.

Vertriebswege Möbel- und Küchenhandel



Top Ten Möbelhändler (stationär und Multichannel, inkl. Fachsortimente)



**Die Entwicklung des Einzelhandels mit GPK, Hausrat und Geschenkartikeln**

Die Branche für Tisch- und Küchenausstattung sowie Wohnaccessoires und Geschenkartikel vertreibt als Hauptwarengruppen Tischausstattung (Tavola), Küchenausstattung (Cucina) und Wohnaccessoires (Domus). Darüber hinaus werden Sortimente wie Garten/Outdoor, Elektrokleingeräte und Zusatzsortimente von Kleinlederwaren bis zu Geschenkartikeln geführt.

Die Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklung der Branche stützt sich auf Zahlen des IFH Köln (IFH), das alle Absatzwege von GPK/Hausrat berücksichtigt. Die beim IFH ebenfalls erfassten B2B-Umsätze mit GPK-Artikeln die der C+C-Handel und Objekteure an gewerbliche Endkunden vertreiben, werden hier nicht berücksichtigt. Daten der amtlichen Statistik (Destatis) bilden die heutige Branche nicht mehr ausreichend ab und werden daher nicht einbezogen

Das gesamte Marktvolumen belief sich im Jahr 2018 auf 5,2 Mrd. Euro (ohne Mehrwertsteuer). Gegenüber 2017 entspricht dies einem Rückgang von 0,8 %. Bei den Bereichen Tavola, Domus und Cucina gab es im Jahr 2018 wieder leichte Verschiebungen. Am stabilsten war der Bereich Kochen und Küchenzubehör (Cucina), der nach einem Minus 4,9 % im Jahr 2017 nun mit minus 0,5 % im Jahr 2018 dieses Niveau halten konnte. Die unter Domus zusammen-

gefassten Sortimente mit Wohnaccessoires, Dekoration und Geschenkartikel, die im Jahr 2017 ein Plus von 3,5 % verbuchen konnten, haben im Jahr 2018 mit minus 1,0 % davon etwas abgeben müssen. Der Bereich gedeckter Tisch (Tavola) verlor im Jahr 2018 ebenfalls nur 1,0 %.

Das Marktvolumen der Elektro-Kleingeräte sank im Jahr 2018 um 1,8 % auf 4,7 Mrd. Euro. Unerwartet und erfreulicher Weise legten nach einer jahrelangen Hausse die Kaffee- und Espressomaschinen ein weiteres Mal zu und überschritten souverän die Marke von einer Milliarde Euro Umsatz, was einem Plus von 1,6 % entspricht. Weiterhin auf Konsolidierungskurs befinden sich infolge einer ersten Marktsättigung die kochenden Küchenmaschinen. Da Elektro-Kleingeräte überwiegend über den Elektro-Fachhandel vertrieben werden, sind diese Umsätze nicht im Marktvolumen mit GPK- und Hausrat-Sortimenten erfasst.

Positiv entwickelten sich im Jahr 2018 alle Outdoorprodukte. Ein langer, heißer Sommer führte zu verstärkter Nachfrage nach Möbeln, Accessoires, Grills, Textilien und Tischausstattungen speziell für Garten und Terrasse. Dieser Trend hält auch im Jahr 2019 an.

Der Anteil des Vertriebswegs GPK-Fachgeschäft beträgt 35 % gegenüber stehen 36 % in der Vorjahresbetrachtung. Ebenfalls ein Prozentpunkt hat der Versandhandel/

Internet-Pure-Player verloren, der auf einen Marktanteil von 13 % kommt. Der Möbeleinzelhandel liegt bei konstant 14 %. Alle anderen Vertriebskanäle konnten ihren Anteil am Gesamtumsatz halten.

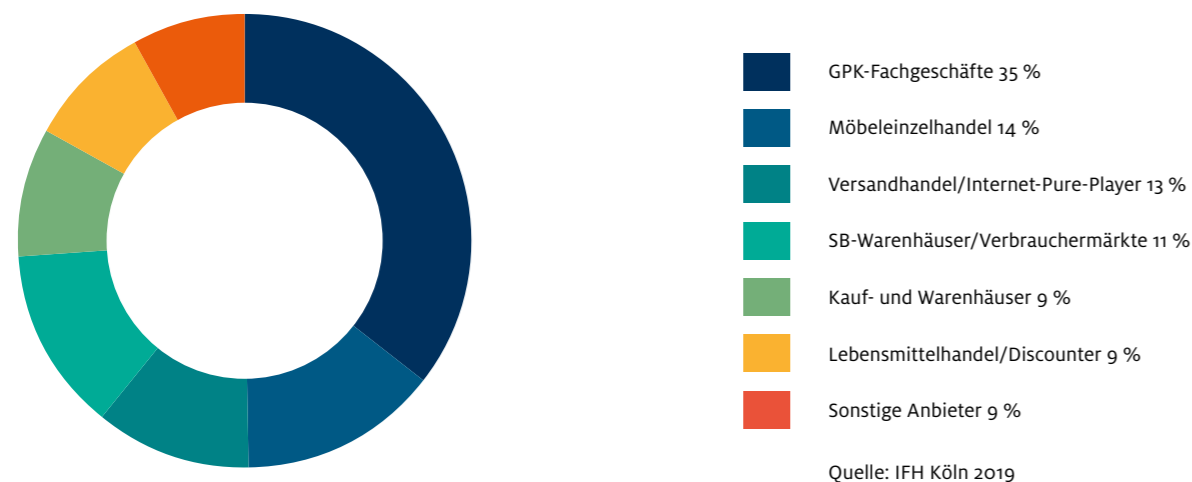
Auf den ersten Blick überrascht es, dass der Bereich Versandhandel/Internet-Pure-Player keine zusätzlichen Anteile gewinnen konnte, denn der Kauf im Internet hat für viele Bundesbürger einen hohen Stellenwert. Doch ist der Anteil derjenigen stationären Einzelhändler, die zusätzlich online verkaufen, relativ hoch. Diese Umsätze werden überwiegend dem stationären Handel zugerechnet.

Der recht große Anteil des Möbeleinzelhandels als Vertriebskanal für GPK, Hausrat und Geschenkartikel ist ein Indiz dafür, dass sich die Sortimente stärker mischen und die Profile der Geschäfte immer stärker verändern. Auch in Fachgeschäften werden nun nicht nur Heimtextilien, Dekoration, Wohnaccessoires in das Sortiment aufgenommen und ausgebaut, auch Produkte der persönlichen Ausstattung wie Lederwaren, Schreibgeräte sowie hochwertige Lebensmittel und Gewürze finden ihren Weg in die Ladenlokale. Wer anspruchsvoll kocht, sucht nicht nur qualitativ hochwertige Töpfe, Pfannen, Messer und Küchenhelfer, sondern ist auch offen für Lebensmittelspezialitäten und schätzt Zubehör für die Kaffeebar.

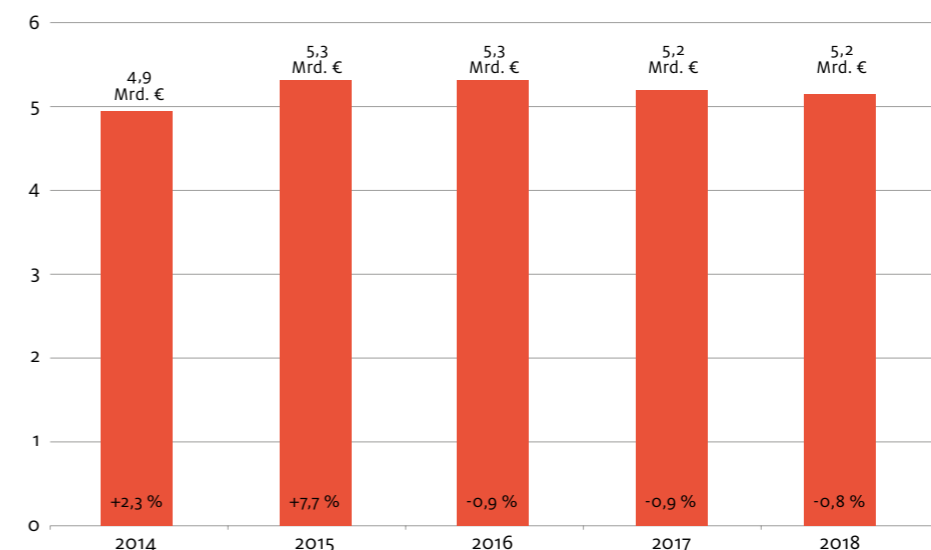
„Ernährung ist die neue Religion“: Diese Feststellung betrifft einen Teil der neuen Ernährungsweisen, die vor allem den jüngeren Konsumenten eine Orientierung und Abgrenzungsmöglichkeit bieten. Wie im Einrichtungsbereich natürliche Materialien einen immer größeren Stellenwert und Status haben, gewinnen für viele Menschen auch die Qualität, die Produktionsweise, die Verarbeitung von Nahrungs- und Genussmitteln einen immer höheren Stellenwert. Hier gibt es einen Wandel zu mehr Wertschätzung: Zusammen kochen, sich gegenseitig einladen, Hintergründe zu Gerichten kennen und sich für das Besondere interessieren. Die Entwicklung des Craft Beers, des handwerklich hergestellten Bieres im Gegensatz zur industriellen Massenproduktion, kennzeichnet diese Entwicklung. Alte Spezialitäten wie Whisky, Rum und aktuell Gin feiern ein großartiges Comeback. Den Genuss zelebriert man mit besonderen Gläsern und einer vielfältigen Barausstattung.

Dieser Trend setzt sich beim Essen und Genießen fort. Tischtextilien bilden die Bühne für eine mannigfache Tischinszenierung. Das Thema Food Bowls ergänzt das Porzellengeschirr. Besteck verwandelt sich zur Dekoration, Gläser für Spezialitäten bringen Essen und Getränke lebhaft zur Geltung.

Vertriebswege GPK und Hausrat



Marktvolumen Handel mit GPK- und Hausrat-Sortimenten – in Milliarden Euro (ohne MwSt.)



## Messen

### ambiente



**Hausmessen Süd, Baden-Württemberg und Bayern**  
Die Hausmessen Süd finden in Süddeutschland und Oberfranken statt. Aussteller sind verschiedene Möbel- und Küchenhersteller.



**Livingkitchen, Köln**  
Die Livingkitchen findet in ungeraden Jahren im Zusammenhang mit der IMM Cologne statt. Präsentiert werden Neuheiten bei Küchenmöbeln und -geräten.

### imm cologne

**IMM Cologne, Köln**  
Die Kölner Möbelmesse IMM Cologne ist die Weltleitmesse der Möbelindustrie. Gezeigt werden auf der Messe alle Möbelarten von Mitnahme- bis hin zu Designermöbeln.



**Interzum, Köln**  
Internationale Messe für Zulieferer der Möbelindustrie und des Innenausbau. Die Interzum findet in den ungeraden Jahren statt. Ausgestellt werden Materialien und Komponenten für die Möbelfertigung und den Innenausbau.



**I Saloni, Mailand**  
Sammelbegriff für die parallel zur Mailänder Möbelmesse (Salone del Mobile) stattfindenden Messen für Beleuchtung, Küchen, Büro, Teppiche und Accessoires mit Schwerpunkten im Design.

### heimtextil

**Heimtextil, Frankfurt**  
Weltleitmesse für Wohn- und Objekttextilien. Sortimente: Tapeten, Heimtextilien, Haustextilien für Tisch, Küche und Bad, alles rund ums Bett, Möbelstoffe, Sicht- und Sonnenschutz.

### Insights

die neue PBS-EXPO

**Insights-X, Nürnberg**  
Fachmesse für Papier-, Büro- und Schreibwaren (PBS). Jährliche Herbstmesse mit den Themenbereichen Büro, Schule und Hobby. Die Messe richtet sich an Fachgeschäfte und Händler aller Vertriebskanäle.



**Maison & Objet, Paris**  
Internationale Möbelmesse. Sortimente: Wohnmöbel, Küchenmöbel, Elektrogeräte, Teppiche, Tapeten, Heimtextilien, Accessoires, Leuchten. Messeschwerpunkt sind Accessoires.



**M.O.W., Ostwestfalen**  
Die M.O.W. finden als Hausmessen und auch in Messezentren statt. Aussteller sind verschiedene Möbel- und Küchenhersteller, im Schwerpunkt aus Ostwestfalen.

### paperworld creativeworld christmasworld

**Paperworld, Creativeworld, Christmasworld und Floradecora, Frankfurt**  
Weltleitmesse für Papier-, Büro- und Schreibwaren (PBS). Parallel finden Creativeworld sowie Christmasworld statt, die weltgrößte Kreativ-Fachmesse und die größte Leitmesse für Dekoration und Festschmuck inklusive Floradecora mit inspirierenden Konzepten zu Pflanzen.

### nordstil



**Nordstil, Hamburg**  
Regionale Ordertage im Januar und Juli mit den Bereichen Einrichtung, Dekoration, Design, Geschenke, Papeterie, Küche, Garten, Entspannung sowie Schmuck.

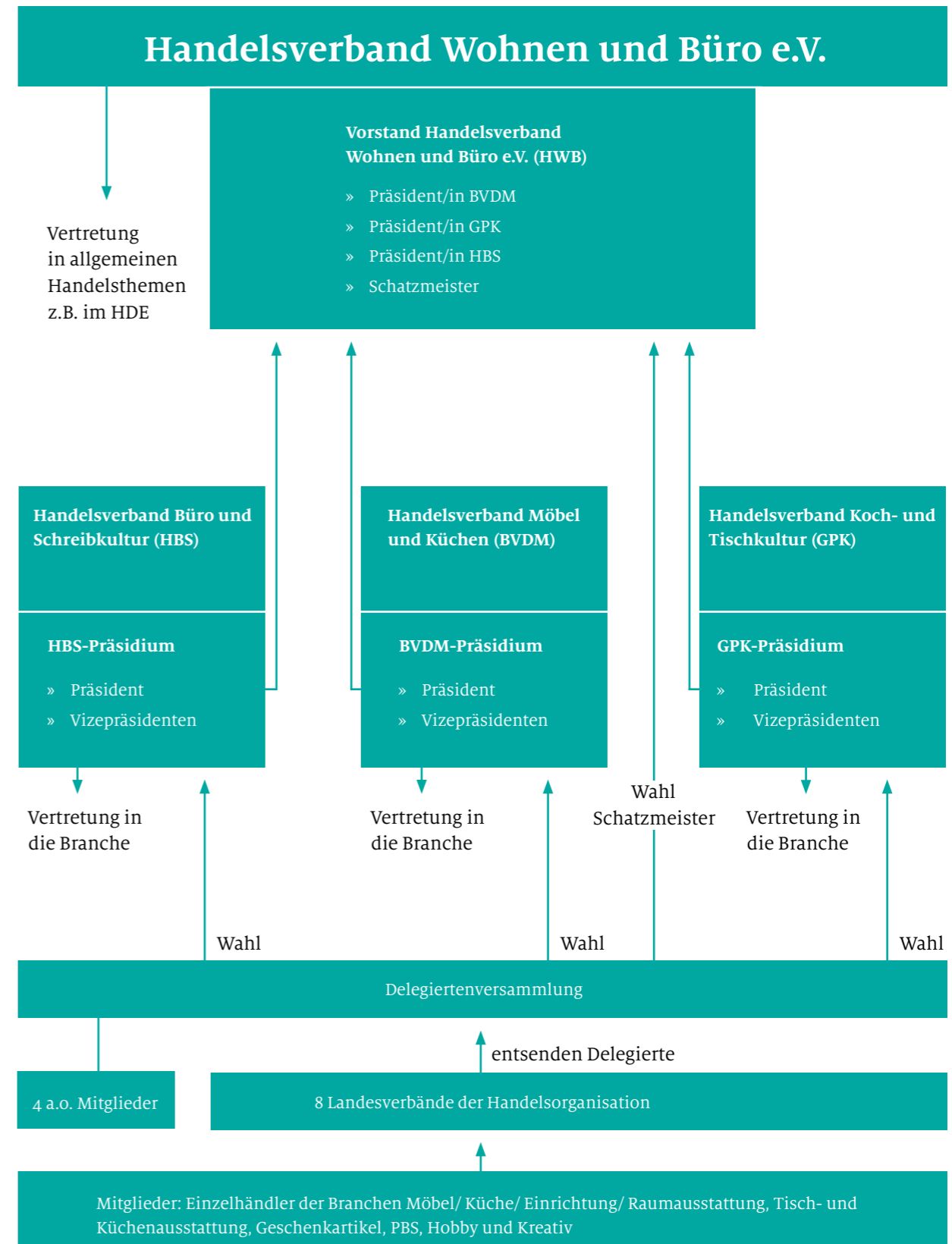
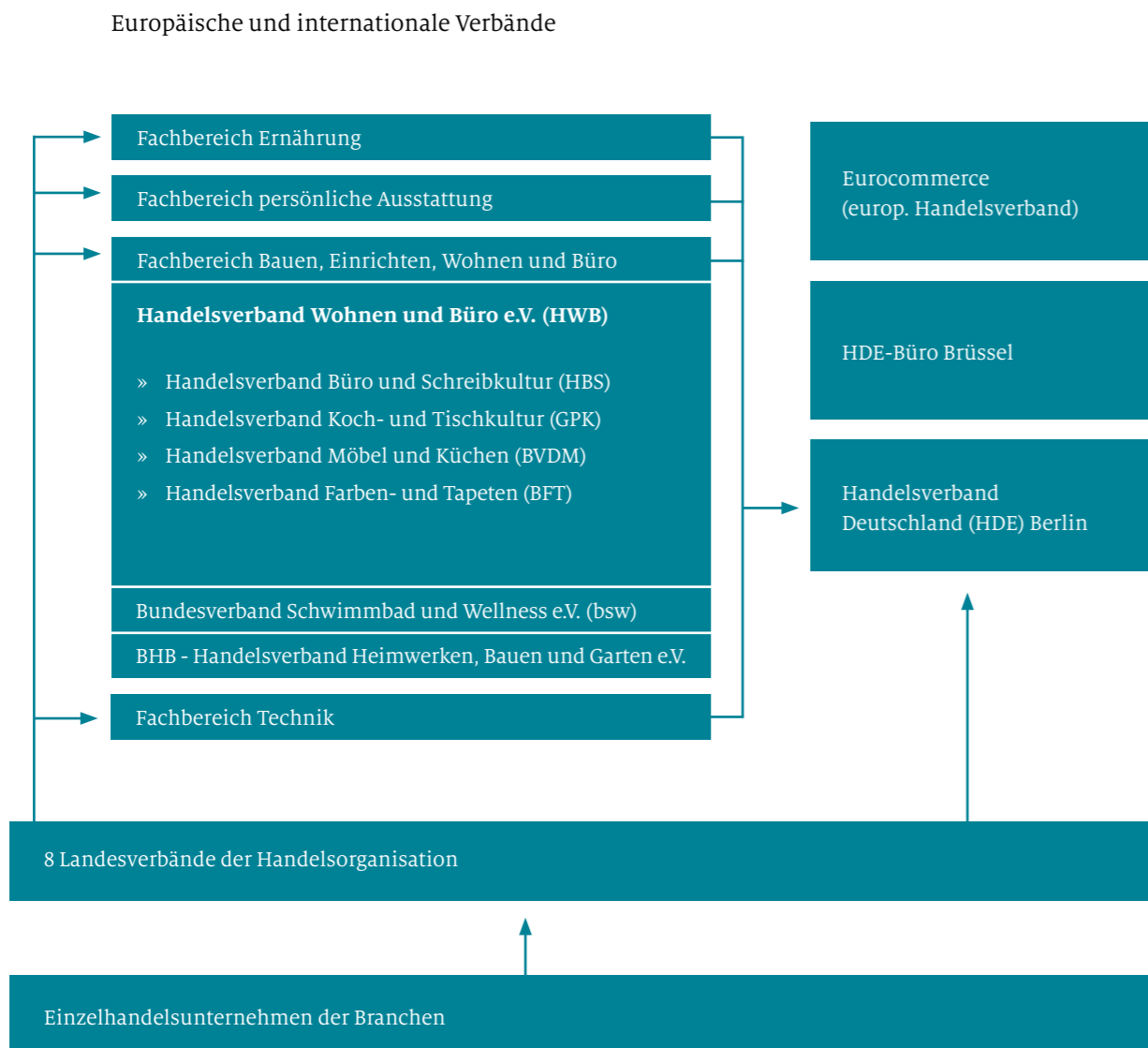
### tendance

**Tendance, Frankfurt**  
Internationale Konsumgütermesse in der Jahresmitte mit den Produktbereichen Wohnen und Schenken. Ordermesse fürs Weihnachtsgeschäft und Trend-Plattform der Frühjahrsneuheiten. Die Messe baut auf die Messen Heimtextil, Paper-/ Creative-/ Christmasworld und Ambiente auf und kooperiert mit der Gardiente.

### TRENDSET

**Trendset, München**  
Regionale Ordermesse im Januar und Juli für den südlichen deutschsprachigen Raum. Sortimente: Wohnaccessoires, Geschenke, Dekoration und Schmuck.

# Organisationsstruktur



# Institutionen und Gremien

Die Branchen vermischen sich zunehmend. Das hat Folgen für die Zusammenarbeit mit Institutionen und die Mitarbeit in Gremien. Die Branchenverbände vertreten sich gegenseitig, um Doppelarbeit zu vermeiden.

Je nach Thema und Gremienzusammensetzung erfolgt die Mitarbeit haupt- oder ehrenamtlich. Im Zweifel stellen die Mitarbeiter der Geschäftsstelle die Präsenz sicher. Ihre Aufgabe ist die Interessenvertretung des Fachhandels, die Einbringung von Präsenz und Praxisbezug und das Monitoring:



Foto: HDE  
Europa-Forum 2018 in Brüssel, v.l.n.r: Stefan Genth, Geschäftsführer HDE, Christian Verschueren, Director-General EuroCommerce, Michel Mette, Geschäftsführer Ikea Deutschland, Thomas Grothkopp, Geschäftsführer HWB

Wo gibt es neue Themen, die für die Branchen von Bedeutung sind? Welcher Einfluss soll darauf genommen werden?

Aus kartellrechtlichen Gründen hat der Handelsverband Deutschland (HDE) Compliance-Leitlinien verabschiedet. Diese sind auch für den Handelsverband Wohnen und Büro verbindlich.



Foto: HDE



**Antje Gerstein**  
Geschäftsführerin Europapolitik Handelsverband Deutschland (HDE), Brüssel  
„In Brüssel identifizieren wir frühzeitig die für den Handel wichtigen Themen und schätzen ihre Konsequenzen für die Unternehmen ab. Es gilt immer den politischen Akteuren die ganz praktischen Auswirkungen für den Handel darlegen zu können, den Abgeordneten genauso wie den Mitarbeitern der EU-Kommission. Da es sich oft um Branchenthemen wie Lebensmittel, Textil oder Möbel handelt ist es wichtig, dass wir mit unseren leistungsfähigen Bundesfachverbänden kooperieren, um deren Sicht aus der Praxis zu erhalten. Ich bin froh, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Handelsverbandes Wohnen und Büro in unseren Gremien zu wissen.“

Mitarbeit in Institutionen und Gremien	HBS	BFT	BVDM	GPK
Handelsverband Deutschland e.V. (HDE), Berlin:				
» Delegiertenversammlung	•	•	•	•
» Präsidium	•	•	•	•
» Rechtsausschuss	•	•	•	•
» Arbeitskreis E-Commerce	•	•	•	•
» Umweltausschuss	•	•	•	•
» Europaforum	•	•	•	•
» Nonfood-Ausschuss	•	•	•	•
» Arbeitskreis Fachschulen und Bildungseinrichtungen des Handels			•	
» Bildungspolitischer Ausschuss	•	•	•	•
» Redaktionsbeirat Handelsjournal	•	•	•	•
Zentralstelle für Berufsbildung im Einzelhandel (zbb), Berlin	•	•	•	•
Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs, Bad Homburg	•	•	•	•
Verein Fachschule des Möbelhandels, Köln	•	•	•	•
Ständige Konferenz Industrie und Handel, Solingen	•		•	•
Deutsches Institut für Normung (DIN), Berlin/Köln			•	
Institut für Handelsforschung (IFH), Köln	•	•	•	•
Branchenbeiräte Transportverpackung Interseroh, Köln	•		•	
EDV-Ausschuss Industrieverband IBA, Wiesbaden	•			
Deutsches Netzwerk Büro (DNB), Heidelberg	•			
Arbeitsgemeinschaft die Moderne Küche (AMK), Mannheim			•	
IWOfurn Beirat			•	
Fachbeirat IMM Cologne/LivingKitchen, Köln			•	
Fachbeirat Orgatec, Köln	•			
Fachbeirat Interzum, Köln	•	•	•	
Arbeitskreis zur Regionalmesse „Nordstil“, Hamburg	•	•	•	•
Arbeitskreis zur Messe „Tendence“, Frankfurt/Main		•	•	•
Jury des Wettbewerbs „Produkt des Jahres“, Düsseldorf	•			
DCC Fachbeirat Handel			•	
Jury „Dineus - Großer Preis der Tischkultur“, München				•

## Pressearbeit

Adressat der Pressearbeit ist die Fachöffentlichkeit, sind die Teilnehmer der Branche im weiteren Sinne. Die Pressearbeit erreicht bewusst auch die Wirtschaftsstufe des Einzelhandels insgesamt. Dort, wo Branchenthemen über diese Zielgruppen hinaus aufgegriffen werden – meist in Wirtschafts- und Verbraucherredaktionen des Fernsehens, des Hörfunks und der Tagespresse – ist es der Anspruch der Handelsfachverbände als kompetente, jederzeit erreichbare, Ansprechpartner bereit zu stehen. Damit Journalisten,

die häufig Online-Recherchen durchführen, den Handelsverband als fachlich kompetenten Ansprechpartner finden können, muss er immer wieder Anlässe nutzen und medial in Erscheinung treten.

Basis hierfür sind die jährlichen Pressekonferenzen. Da die Leitmessen aller drei Branchen in den ersten beiden Monaten des Jahres liegen, werden hier jeweils die Jahrespressekonferenzen durchgeführt: Mitte Januar der BVDM gemeinsam mit der Koelnmesse und

dem Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM) zur IMM Cologne in Köln, Ende Januar der HBS in Frankfurt auf der Messe „Paperworld“ und im Februar GPK auf der Messe „Ambiente“ in Frankfurt. Hinzu kommen weitere, anlassbezogene Pressegespräche der drei Verbände.

Inhaltliche Recherchen über den Handelsverband und seine Fachthemen erfolgen meistens über die gemeinsame Homepage [www.wohnenundbuero.de](http://www.wohnenundbuero.de). Unter dieser Domain stehen jeweils eigene Bereiche der Fachverbände. Durch eine einheitliche Gliederung wird den Nutzern eine schnellere Orientierung ermöglicht. Dies kommt besonders den Journalisten und Journalistinnen mit breit angelegten Interessen zu Gute.

Die Verlinkung auf Partner – seien es Fördermitglieder, weiterführende Anbieter von Statistiken und andere – hat eine große Bedeutung, damit die Verbände-Homepage eine zentrale Rolle als Informationsplattform spielt. Mitgliederbereiche hat die Homepage bislang nicht, da formal die acht Landesver-

bände der Einzelhandelsorganisation die Fachverbände tragen und die Unternehmen der jeweiligen Branche nur indirekte und damit nicht konkret adressierbare Mitglieder sind.

Zur Information der Mitglieder erstellen die Mitarbeiter der Geschäftsstelle immer montags die „Info Wohnen + Büro“ und versenden sie per E-Mail an die über 100 Geschäftsstellen und leitenden Mitarbeiter der Einzelhandelsorganisation. Die Landes- und Regionalverbände leiten sie an die nach Branchen geordneten Mitgliedsunternehmen weiter.

Ein wichtiges Medium für die Kommunikation innerhalb der HDE-Organisation ist das „Handelsjournal“ als Organ des Handelsverbandes Deutschland. Die Mitarbeit im Beirat, die Mitwirkung an der Themenfindung, die Unterstützung der Redaktion bei der Recherche und die Platzierung von Branchenthemen und Beispielen sind von zentraler Bedeutung, damit die Branchen und ihre Verbände in diesem Medium zur Geltung kommen.

### Pressemeldungen Juli 2018 bis Juli 2019

01	10.07.2018	HBS-Arbeitskreis: Ein Gefühl für die City, HBS
02	31.07.2018	Fachberater-Präsenztag zu den Themen Ordnen und Soho, HBS
03	12.09.2018	Save the Date – GPK-Branchentagung 14. bis 15. Mai 2019, GPK
04	22.10.2018	HBS-Präsident Michael Ruhnau im Amt bestätigt, HBS
05	22.10.2018	Büroeinrichter erwarten guten Jahresverlauf, HBS
06	02.11.2018	Vorletzter Präsenztag des Fachberaterkurses, HBS
07	07.11.2018	HWB veröffentlicht Geschäftsbericht 2018/2019, HWB
08	13.11.2018	Peter Franzen neues Präsidiumsmitglied, GPK
09	18.12.2018	Fachberater PBS: Letzter Präsenztag, HBS
10	04.01.2019	BVDM auf der imm cologne 2019; BVDM
11	04.01.2019	BVDM-Messetreff am Donnerstag, 17.01.2019, BVDM
12	09.01.2019	BVDM-Möbel-Taschenbuch 2019 erschienen, BVDM
13	09.01.2019	Schwierige Rahmenbedingungen für den Möbel- und Küchenhandel, BVDM
14	26.01.2019	Gutes Jahr für die Büroausstatter, HBS
15	08.02.2019	Neue, bewusste Ernährung führt zu veränderten Küchenausstattungen, GPK
16	13.02.2019	Zertifikatsübergabe an die neuen PBS-Fachberater auf der Paperworld, HBS
17	14.02.2019	Prozesse im Wandel – Key to the Customer, GPK
18	29.05.2019	Gute Noten für GPK-Branchentagung in Düsseldorf, GPK
19	18.07.2019	GPK Präsidium neugewählt, GPK
20	19.07.2019	Handelsverbände der Einrichtungs- und Bürowirtschaft fusionieren, HWB
21	29.07.2019	Fachberater PBS: Entspannte Arbeitsatmosphäre trotz Hitzewelle, HBS



**Carsten Dierig**  
Wirtschaftskorrespondent Welt-Gruppe, Düsseldorf

„Das Thema Wohnen und Einrichten gehört zu meinen Themenschwerpunkten. Deshalb besuche ich regelmäßig die „imm cologne“ und darüber hinaus Pressekonferenzen und Hintergrundgespräche rund um die Messe. Wichtig ist mir dabei der persönliche Kontakt mit den Entscheidern und Kennern der Branche. Denn nur im direkten Austausch ist ein offener Dialog möglich und lassen sich Diskussionen über aktuelle und mögliche Zukunftsthemen führen. Zu den wichtigsten Ansprechpartnern gehört der Handelsverband Möbel und Küchen, dessen Geschäftsführung sich auch dem kritischen Dialog mit Journalisten stellt.“

## HBS Präsidium



**HBS**  
Handelsverband  
Büro und Schreibkultur



**Präsident**  
**Michael Ruhnau**  
Herbert König Bürotechnik KG, Friedberg



**Vizepräsidentin**  
**Carla Gundlach**  
bi-markt Büro & Ideen, Osnabrück



**Dr. Benedikt Erdmann**  
Soennecken eG, Overath



**Martin Kunow**  
PBS Deutschland Dienstleistungs GmbH,  
Lehrte/Ahlten



**Helmut Fleischer**  
office 360 GmbH, Hannover



**Kirsten Haller**  
Büro-Bedarf-Balke GmbH, Oststeinbek



**Michael Purper**  
Prisma Fachhandels AG, Haan



**Jörg Schaefers**  
Büroring eG, Haan



**Birgit Lessak**  
Birgit Lessak e.K., Berlin



**Ehrenpräsident**  
**Ulf Ohlmer**  
Wilh. F. Kassebeer GmbH & Co. KG,  
Northeim



**Ehrenpräsident**  
**Armin Schröter**  
Schröter Bürobedarf und  
EDV-Zubehör GmbH, Tönisvorst

## HBS – Highlights der Branche

### Produkte kennen, beraten, verkaufen

Der Kurs zum zertifizierten Fachberater PBS, der seit 2017 jedes Jahr in der Fachschule des Möbelhandels stattfindet, hat sich etabliert. Im Jahr 2019 fand bereits der neunte Lehrgang statt und wenn im Januar 2020 die neuen weiteren Absolventen ihre Urkunde erhalten hat die Branche bereits 136 sehr gut ausgebildete Fachberater hinzubekommen.

Der Kurs beginnt im Januar mit einem Einführungstag im Computerraum der Schule. Dort lernt man sich persönlich kennen, das Arbeiten in der Cloud wird gezeigt und geübt. Es folgen vier Praxistage bis November. Am letzten Präsenztage legen die Teilnehmer zugleich die Prüfungen ab. Die Zertifikatsübergabe mit Urkunden und Zeugnissen erfolgt immer am Sonntag auf der Messe Paperworld.

Gelernt wird einzeln, in Gruppen und mittels Vorträgen auch der Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Am Computer erworbene Wissen kann am Produkt vertieft, Anwendungen trainiert werden. Beratungsgespräche werden geübt und fiktive Kaufabschlüsse getätigt.

Selbstsicherheit im Auftreten und Souveränität im Kundendialog sind weitere Ausbildungsziele. So wird Sozialkompetenz gepaart mit Fachwissen erworben. Damit fördert der Kurs den Nachwuchs an qualifizierten Fachkräften und sichert die Weiterbildung des bestehenden Verkaufspersonals.



### Planer und Einrichter

In der Zeit vom 23. bis 27. Oktober 2018 fand die Kölner Fachmesse „ORGATEC“ für Büro- und Objekteinrichtung statt, die Messe für den Bürofachhandel, der sich mit Lösungen jedweder Art und Größe von Büros befasst. Hier werden Kunden und Lieferanten zusammengebracht, Händler informieren sich über die neuesten Ergonomie-Trends, verschiedene Arbeitsformen und Designrichtungen sowie den technologischen und kulturellen Wandel in der Büromöbelbranche. Hier spielen Anbieter eine wesentliche Rolle die für die Herausforderungen der Akustik, des Lichts, der Boden-, Decken- und Wandgestaltung Lösungen offerieren. Der Handelsverband Büro und Schreibkultur ist - wie seit schon 25 Jahren - mit einem Infostand vor Ort.



### Helmut Fleischer Geschäftsführer, Office 360 GmbH, Hannover

„Die Arbeit des Handelsverbandes Büro und Schreibkultur mit seinen verschiedenen Veranstaltungen und hier in Hannover auf der „CEBIT“ kenne ich seit vielen Jahren. Als mich der HBS-Präsident Michael Ruhnau auf eine aktive Mitarbeit ansprach, habe ich mich sehr darüber gefreut. Eine gute Vernetzung und der Austausch mit Kollegen und Verbänden ist mir ein wichtiges Anliegen, nicht zuletzt, weil ich so immer wieder gute Impulse und neue Ideen bekomme. Der HBS ist ein wichtiger Ansprechpartner für Branchenthemen.“

## Aufgaben und Leitbild

### Mission des HBS

Der HBS ist der übergreifende Verband der Bürowirtschaft und arbeitet für alle Handelsunternehmen und relevanten Handelsorganisationen der Branche.

Er vertritt in dieser Eigenschaft als Sprachrohr der Branche die Interessen seiner Mitglieder bei der Politik, der Industrie, bei Verbänden und Messen und sorgt damit für eine positive Wahrnehmung der Branche in der Öffentlichkeit.

Der HBS kämpft darüber hinaus für geeignete Rahmenbedingungen, damit seine Fachhandelsunternehmer zufrieden und wirtschaftlich erfolgreich arbeiten können. Der Nutzen der Mitglieder ist dabei Maßstab seines Handelns.

Der HBS ist zugleich ein offenes Forum, in dem die Branchenteilnehmer ihre gemeinsamen Anliegen einbringen und diese einer Thematisierung zuführen. Der HBS betreibt hierzu ein aktives Netzwerkmanagement zwischen seinen Mitgliedern untereinander sowie mit dem HDE und mit Dritten.

### Ziele des HBS

Alle relevanten Marktteilnehmer aus dem Handel sind direkte Mitglieder des HBS oder ihres Einzelhandelsverbands und tragen diesen über eine aktive Mitarbeit.

Er informiert regelmäßig und zeitnah über die für seine Mitglieder richtungsweisenden und maßgebenden Themen und unterstützt aktiv meinungsbildende Prozesse.

Der HBS vermittelt seine Tätigkeit und Ergebnisse auf der Basis einer professionellen Öffentlichkeitsarbeit und eines professionellen Marketings.

Der HBS entwickelt kundenorientierte Branchen-Dienstleistungen für seine Mitglieder und vermarktet diese an seine Mitglieder.

Der Handelsverband Büro und Schreibkultur unterstützt die Wirtschaftsstufen übergreifende Kooperation zwischen Herstellern sowie Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Bürowirtschaft und gibt dem nationalen Markt der Bürowirtschaft Impulse.

Schwerpunkte sind hierbei:

- » Intensivierung und Verbesserung des Informationsaustausches zwischen den Absatzmittlern
- » Dialogplattform für alle Marktteilnehmer
- » Koordinierung von Gemeinschaftsaufgaben für alle Produkt- und Dienstleistungsbereiche der Bürowirtschaft

### Träger der Goldenen HBS-Ehrendnadel für besondere Dienste um den bürowirtschaftlichen Fachhandel:

- » Günther Bierbrauer †, Stuttgart, 1985
- » Dr. Dieter Flothmann, Essen, 1985
- » Heribert Keller, Ratingen, 1986
- » Werner Flath, Bergisch-Gladbach, 1988
- » Walter Messerknecht, Bremen, 1991
- » Helmut Schmalfuß †, Köln, 1993
- » Armin Schröter, Krefeld, 1996

## Institutionen und Gremien

### Das Deutsche Netzwerk Büro

Der HBS ist Gründungsmitglied des Deutschen Netzwerk Büro e.V. (DNB). Das Deutsche Netzwerk Büro fördert die Qualität der Büroarbeit durch eine gesundheitsorientierte und innovative Gestaltung der Arbeit. Es ist den Zielen der nationalen Initiative für eine neue Qualität der Arbeit (INQA) verpflichtet.



Neue Qualität der Arbeit ist entscheidend für die Stärkung von Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft. Das Deutsche Netzwerk Büro verbindet alle Aspekte der Büroarbeit und strebt eine Vernetzung und Kooperation aller an der Gestaltung der Büroarbeit Interessierten an. Hauptaufgabe des Vereins ist die Unterstützung bei der praktischen Verbesserung der Arbeitsbedingungen im Büro. Die 52 Mitglieder des Netzwerks umfassen einzelne Berater und Unternehmen bis hin zum Bundesministerium für Arbeit und Soziales. Der HBS nutzt die Kontakte intensiv für seine Arbeit in der Büroeinrichtersparte. Der von allen Netzwerkpartnern gemeinsam erarbeitete „Check Gute Büroarbeit“ ist ein erstklassiges Marketing-Werkzeug, weil er die umfassendste Sammlung an „Bürowissen“ darstellt, die in einfachen Fragen und Beispielen formuliert ist.

### EDV-Ausschuss beim Industrieverband iba

Seit einigen Jahren ist der HBS Mitglied des EDV-Ausschuss beim „Industrieverband iba“ (Industrieverband Büro und Arbeitswelt e.V.) in Wiesbaden. Er vertritt dort die Interessen des Handels bei der Weiterentwicklung der OFML-Daten (Office Furniture Modelling Language) sowie den hieraus resultierenden Anwendungen im Bereich der Einrichtungsplanung, des Angebotswesens, der 3D-Visualisierungen sowie der Warenwirtschaftsprozesse.

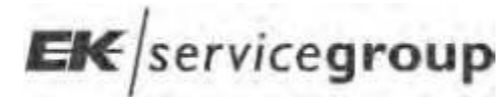
Neben 2-D- und 3-D-Ansichten enthalten OFML-Daten konfigurationsrelevante Informationen, beschreibende Produkttexte und kaufmännische Informationen für die Angebotserstellung und die Warenwirtschaft. Eine besondere Anwendung der OFML-Daten ist das Akustik-Plug-in. Die Erweiterung zum pCon.planner 6 PRO, der in der Büroeinrichtungsbranche am weitesten verbreiteten Planungssoftware, bringt die Planung von Büroeinrichtungen und die Prognose akustischer Eigenschaften von Räumen zusammen. Das Plug-in ist die Basis für eine übersichtliche Ermittlung von Nachhallzeiten. Durch Übermittlung aller Flächen in einem Raum (Wände, Boden, Decke, Möbel und andere Einrichtungsgegenstände) und deren Absorptionen an die „Profisoftware“ CadnaR sind weitere raumakustische Berechnungen möglich.



**Karl-Friedrich Stein**

**Produktmanager Büroeinrichtungen, Herbert König Bürotechnik KG, Friedberg**  
 „Zusammen mit dem HBS vertreten wir die Interessen des planenden Büro-Fachhandels im EDV-Ausschuss des Industrieverbandes Büro und Arbeitswelt (iba) und können so maßgeblich Einfluss auf die Weiterentwicklung des OFML-Standards und der gängigen Planungstools nehmen. Hierdurch ist unmittelbar gewährleistet, dass die Industrie aus erster Hand weiß, was der Handel in der täglichen Arbeit benötigt.“

## Fördermitglieder HBS



## Tätigkeiten und Projekte

### Die Branche hat ein Gesicht

Ein umfassendes und qualitativ hochwertiges Sortimentsversprechen sowie ein klarer Wiedererkennungswert gehen dem gemeinsamen Signet von Handel und Industrie voraus: das Schreibwarenzeichen. Beim Betreten eines Ladengeschäfts mit diesem Logo verspricht es dem Kunden Sortimentskompetenz gepaart mit hochwertiger Markenware. Seit Einführung des Zeichens im Jahr 2007 dient es in 850 Fachgeschäften als Wegweiser zu einem umfangreichen Markenangebot von Schreibwaren und anderen PBS-Produkten. Das Signet ist durch den HBS urheberrechtlich geschützt. Das Recht zur Nutzung wird auf Antrag vom HBS erteilt. Im Jahr 2017 erfolgte eine weitere Pressekampagne, um dem Bekanntheitsgrad des Schreibwarenzeichens zusätzlichen Schub zu verleihen. Ferner wurde der Onlineauftritt überarbeitet. Der Verband der PBS-Markendindustrie ist Partner des HBS auf der Herstellerbene. Seit 2013 wird das Schreibwarenzeichen auch in Österreich verwendet. Zusätzlich führen der HBS, der Industrieverband und die zertifizierten PBS-Fachberater das Logo in ihren Signets.

### Arbeitskreis PBS

Eine feste Einrichtung des Arbeitskreis PBS sind seine jährlichen Exkursionen, die auch für andere Verbände, Verbundgruppen und Industriepartner offen sind. Neben der Diskussion und dem Austausch über aktuelle Branchenthemen bieten die Exkursionen einen Blick in andere Branchen. Als Impulsgeber für Branchenaktivitäten gestaltet der Arbeitskreis mit seinen gewonnenen Erkenntnissen zukunftsfähige Konzepte für den Handel. Der Austausch der Teilnehmer untereinander ist von zentraler Bedeutung und die Betrachtung der Themen aus verschiedenen Blickwinkeln erweitert den Informationszugang. Der Arbeitskreis tagt dort, wo Innovation und Zu-

kunft stattfinden: Neben neuen und zukunftsweisenden Vertriebs-, Service- und Einzelhandelskonzepten schaut er über den Tellerrand hinaus in andere Branchen und auf deren Best Practice Beispiele. Anschließend zieht der Arbeitskreis Parallelen und leitet Erkenntnisse für seine konzeptionelle Arbeit ab.

Im Jahr 2018 reisten die Teilnehmer nach Osnabrück zum Textil- und Sportkaufhaus Lengermann & Trieschmann (L&T), eine Institution in Osnabrück und Umgebung. Highlight ist eine 1,40 Meter hohe Surfwelle mit Kursen, Vorführungen und zum Ausrüstungstest sowie der eigene Fitnessclub, wo unter simulierten Bedingungen von 2.000 Höhenmetern trainiert werden kann. Das Kaufhaus vereint auf 23.000 Quadratmetern Mode, Sportartikel und Wohnaccessoires. Daneben bietet es ein umfangreiches Gastronomieangebot mit Markthalle, Bistro, Kaffeebar und Restaurant. Dreiviertel der Kunden kommen aus dem Umland. Geschäftsführer Mark Rauschen stellte das Unternehmen vor, das mit seinen 600 Mitarbeitern durch regelmäßige Events auch nach Ladenschluss Besucher in die City lockt.

Im Jahr 2019 geht es nach Hamburg. Genauer: Nach Oststeinbek und nach Norderstedt. Im Osten Hamburgs ist der führende Bürobedarfshändler Balke ansässig, der 2018/19 seine Logistik erweitert und neu aufgestellt hat. Norderstedt ist der neue Standort des Herstellers Tesa, der mit innovativen und zunehmend umweltverträglichen Klebprodukten und Sortimenten, die damit in einem Zusammenhang stehen, der Branche stets neue Impulse gibt.



**DAS ‚SCHREIBWARENZEICHEN‘**  
DAMIT DIE BRANCHE SICHTBAR WIRD



## Messen



**Insights**   
die neue PBS-EXPO

**paperworld**  
**creativeworld**

### ORGATEC

Die „ORGATEC“ als weltgrößte Messe für moderne Arbeitswelten findet alle zwei Jahre in Köln statt und zeigt die relevanten Aspekte der Büro- und Objekteinrichtung von der Planung über die Ausstattung bis hin zum Betrieb und Management. Akustik, Licht, Boden und Medientechnik sind integrale Bestandteile, die über 600 Aussteller den 63.000 Fachbesuchern präsentieren. Zum Besucherspektrum gehören Gründer, Entscheider aus dem Mittelstand, Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Konzernmitarbeiter.

Die „ORGATEC“ 2018 hat eindrucksvoll vorgeführt, wie sich internationale Top-Messen erfolgreich positionieren: Sie hat relevante Themen emotional aufbereitet und einer ganzen Branche neue, kreative Impulse geliefert.

Übereinstimmend lobten die Aussteller der „ORGATEC“ die hohe Qualität der Fachbesucher, wobei deutlich mehr Nutzer mit hoher Entscheidungskompetenz sowie Vertreter der Immobilienwirtschaft die Messe nutzten, um sich über die Angebote der Aussteller zu informieren. Auch bei der Internationalität konnte die „ORGATEC“ 2018 überzeugen. So stieg die Zahl der repräsentierten Länder von 118 auf 142 an.

Auch emotionale Elemente kamen bei dieser Handelsplattform nicht zu kurz. Das aktuelle Event- und Kongressprogramm überzeugte mit seiner Themenauswahl und der inhaltlichen Tiefe der Themen.

Mit erstklassigen Kongressen wie „Xing New Work Sessions“ und „ZEIT Konferenz Work & Style“ wurden ein junges Fachpublikum sowie wichtige Entscheider erreicht. Gleichzeitig gelang es relevante Themen zu identifizieren und emotional aufzuladen. Die Messe lieferte der Branche so neue kreative Impulse. Eventangebote wie „PLANT 10.1“, „WORK TO GO“ oder „Inspired Collaborations“

griffen wichtige Branchenthemen auf teilweise spektakuläre Art und Weise auf. Das Konzept war erfolgreich Architekten und Innenarchitekten, Designer, Start-Up-Gründer, Händler und Entscheider aus dem Mittelstand sowie Führungskräfte aus Großkonzernen nutzten die „ORGATEC“ als Platz für den kreativen und fachlichen Austausch sowie als Networking- und Business-Plattform.

Beherrschende Themen der Messe waren neben der weiter voranschreitenden Digitalisierung der Branche, der Trend zu flexiblen Lösungen, die sich auf individuelle Bedürfnisse schnell und einfach einstellen. Dabei beschränken sich die Unternehmen mit ihren Produkten nicht auf Einzellösungen, sondern setzen auf ganzheitliche Konzepte. Moderne Arbeitswelten müssen heute flexibel einsetzbar sein: von der ruhigen Umgebung für konzentriertes Arbeiten über den Einsatz bei Meetings bis hin zur Nutzung als Kreativraum. Dabei waren bei vielen Ausstellern Lösungen zu sehen, die auch das Thema Gesundheitsförderung und Ergonomie im Blick hatten.

Die nächste „ORGATEC“ findet vom 27. bis 31. Oktober 2020 statt.

Der HBS war selber wieder mit einem eigenen Messestand auf der „ORGATEC 2018“ vertreten und erwartete seine Gesprächspartner aus Handel und Industrie in Halle 7, Stand B 071.

### paperworld und creativeworld

Die „paperworld“ und „creativeworld“ sind Parallelveranstaltungen der Messe Frankfurt. Die Paperworld als internationale Leitmesse für Papier, Büro- und Schulbedarf fand vom 26. bis 29. Januar 2019 mit 1.668 Ausstellern aus 64 Ländern statt. Die Fachbesucher informierten sich über eine Fülle an Neuheiten aus den Bereichen Papier, Büro- und Schulbedarf sowie Schreibwaren. Darüber hinaus waren Geschenkartikel, Grußkarten und das gesamte Kreativsortiment vertreten. Einige führende deutsche Hersteller setzen in geraden Jahren mit ihrer Beteiligung aus. Ergänzt werden die beiden Branchenmessen durch die parallele, sogar einen Tag früher beginnende Messe „christmasworld“ mit ihren Saisonartikeln zu festlichen Anlässen sowie die erstmals durchgeführte Fachmesse „floradecora“ für Floristen und die Gartenbranche. Die Messen „christmasworld“,

„creativeworld“ und „paperworld“ vereinten insgesamt 3.023 Aussteller aus 69 Ländern, zu den Messen kamen 87.000 Fachbesucher.

Der Handelsverband Büro und Schreibkultur ist seit vielen Jahren mit einem Informationsstand vertreten, seit 2015 auf dem gemeinsamen „Händlertreff“ von HBS, Büroring, Prisma und InterES.



Auf der „paperworld“ führt der HBS seine Jahrespressekonferenz durch, zu der regelmäßig die Fachjournalisten kommen. Auch die Zertifikatsübergabe an die Lehrgangsteilnehmer des Fachberaterkurses ist fester Programmpunkt auf der „paperworld“.

### Insights-X

Auf ihrer vierten Veranstaltung, wegen des Tages der Deutschen Einheit auf drei Tage vom 04. bis 06. Oktober 2018 verkürzt, konnte die Messe ihre Aussteller- und Besucherzahlen weiter steigern. 311 Aussteller aus 39 Ländern waren in Nürnberg vertreten und 5.512 Besucher aus 92 Ländern informierten sich über die Neuheiten und Produkte aus dem PBS- und Schulbedarfsbereich. Der HBS ist Partner des Workshop- und Vortragsprogramms. Am 04. Oktober 2018 führte der Handelsverband Büro und Schreibkultur sowohl seine Präsidiumssitzung, wie auch seine Jahresdelegiertenversammlung auf der Messe durch.





## Qualifikation und Ausbildung

### Erlebniskauf und Fachkompetenz im digitalen Zeitalter

Die Anforderungen an PBS-Läden wandeln sich. Mehr denn je steht das Einkaufserlebnis beim Kunden im Vordergrund. Eine umfassende Beratung in Kombination mit einem freundlichen und kompetenten Kundenservice sind wichtige Voraussetzungen. Gut für diejenigen Händler, die schon immer Wert auf geschultes Fachpersonal gelegt haben. Denn nur qualifiziertes Verkaufspersonal ist in der Lage, hochwertigen Schreibgeräten, Papierprodukten und Kreativartikeln den nötigen Rahmen zu geben, so dass Kunden fasziniert werden vom Produkt und der Einkauf zum Erlebnis

wird. Wer hier den Anschluss nicht verpassen will, muss sein Personal qualifizieren.

Hier leistet der Lehrgang zum Zertifizierten Fachberater PBS, mit der Berücksichtigung der branchenspezifischen Besonderheiten der jeweiligen Schwerpunkte von Laden und Strecke und Förderung von Fach- und Sozialkompetenz Entscheidendes. Zeitgemäß ist das onlinebasierte Lernangebot, das ortsunabhängig sowie zeitlich flexibel den Zugriff auf die Inhalte und die Beantwortung der Aufgaben ermöglicht. Das unverzichtbare praktische Produkt-Know-how wird an den vier Präsenztagen in Köln vermittelt.



### Malgorzata Torandt Inhaberin, Dodt Einzelhandel, Bispingen

„Ursprünglich war ich Teilnehmerin des Kurses zum Zertifizierten PBS-Fachberater. Doch dann ließ mich das Thema nicht los: ich wollte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Schreibwarenbranche qualifizieren, ihre Produktkenntnis auf ein hohes Niveau bringen, ihnen Anwendungswissen vermitteln. Die jährlich fünf Praxistage in der Kölner Möbelfachschule sind eine ideale Gelegenheit, auch ein Verkaufstraining zu Sortimenten unserer Branche zusammen mit Martina Kobabe durchzuführen. Deshalb bin ich als Coach jedes Mal dabei.“

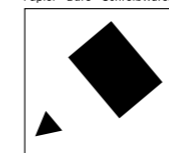


Der bei der Zentralstelle für Fernunterricht registrierte Kurs wird regelmäßig den aktuellen Sortiments- und Produktveränderungen angepasst. Er eignet sich für Neu- und Wiedereinsteiger, Azubis, Teamleiter sowie leitende Angestellte und Außendienstmitarbeiter von Industrie und Handel.

### Zertifizierter Fachberater

PBS

Papier - Büro - Schreibwaren



Der Kurs dauert elf Monate und startet mit einem Präsenztage in Köln. HBS-Referent Thomas Schnabel ist vor Ort, wenn am Vortage Kursleiterin Martina Kobabe und ihre Assistentin Malgorzata Torandt aus Norddeutschland anreisen und sie gemeinsam die Aula der Fachschule herrichten und mit dem Material bestücken. Nach erstem persönlichen Kennenlernen werden Grundlagen zum Lernablauf, Cloudbasiertes Lernen und Organisatorisches im Mittelpunkt. In den folgenden elf Monaten erarbeiten sich die angehenden Fachberater Produktwissen anhand konkreter Verkaufssituationen, erlernen wie man erfolgreich Zusatz- sowie Querverkäufe platziert und ihnen wird Fachwissen zum systematischen Ablauf einzelner Verkaufssituationen vermittelt. Durch rollenspielartige geführte Kundendialoge verbessert sich die

Verkaufsargumentation und der notwendige souveräne Kundenauftritt gelingt besser. Darüber hinaus werden Grundlagen für ein besseres Arbeiten im Team vermittelt. Am letzten Präsenztage bewähren sich die angehenden Fachberater indem sie ihre Prüfung ablegen. Die verdienten Urkunden werden dann im Rahmen der Messe Paperworld feierlich überreicht.

Unterstützt wird der Kurs von Casio, Durable, Edding, Ergobag, Legamaster, Lamy, Pelikan, Prisma, Soennecken, Staedtler, Stabilo, Staufen, Step by Step, Tesa und Veloflex.

### Zusammenhänge verstehen - PBS-Warenkunde

Angewandte Warenkunde bietet auf hohem Niveau das Handbuch vom Verband Schweizer Papeterien (VSP). Regelmäßig überarbeitet, dient das Buch mit seinen zahlreichen Abbildungen und Praxisbeispielen als umfassendes Nachschlagewerk für anzulernende Kräfte, Verkaufsberater und Servicemitarbeiter, für den internen Unterricht sowie zur Prüfungsvorbereitung von Auszubildenden. Darüber hinaus ist es das Standardwerk für den Fachberaterlehrgang. Übersichtlich nach Sortimenten gegliedert, schlägt es eine Brücke zwischen Theorie und dem angewandten Praxiswissen. Zur Leseprobe stehen einzelne





Kapitel als PDF-Datei auf der HBS-Homepage. In Deutschland ist das PBS-Warenkunde-Handbuch exklusiv über den HBS erhältlich. Der Preis für das Ringbuch beträgt 120 Euro zzgl. MwSt. und Versand.

#### Quality Office

Seit 2011 ist der HBS Mitherausgeber des Qualitätssiegels „Quality Office“ ([www.qualityoffice.org](http://www.qualityoffice.org)). Dieses Siegel bürgt seit 2006 für hohe Qualität bei Büromöbeln und ist bei Ausschreibungen ein Qualitätskriterium. Seit 2011 können sich Fachberater (Consultant) und Handelsunternehmen (Certified) um das Siegel bewerben. Per Juni 2018 gibt es 360 „Consultants“ und 23 „Certified“ Handelsunternehmen. Der HBS ist Mitglied im „Competence Team Beraterqualifikation“, das die Prüfungsbedingungen für die Fachberater festlegt.

Der diesjährige Quality Office Consultant Tag fand am 27. Juni 2019 in Stuttgart statt. Es nahmen rund 100 Quality Office Consultants, Certified Händler und geladene Gäste teil.

Bei hochsommerlichen Temperaturen startete der Tag im gut gekühlten Haus der Architekten in Stuttgart mit einem Überblick von Volker Weßels über den aktuellen Stand von Quality Office. Dabei schilderte er den für 2020 geplanten Relaunch von Quality Office, der zu einer Themenerweiterung für die Berater führen wird. Darunter sind digitale Kompetenzen, Change und Consulting, erweiterte Nutzungsmöglichkeiten („ambient assisted living“), Brandschutz und Selbstlernen.

Der Vormittag war dem Thema Nachhaltigkeit und Fortbildung gewidmet: André Hund (Hund Möbelwerke) stellte in seiner Funktion als Vorsitzender des Marketing-Komitees im europäischen Möbelherstellerverband FEMB das neue Level-Zertifikat für Büromöbel vor, das die Nachhaltigkeits-Anforderungen in der öffentlichen Beschaffung und in der „Circular Economy“ abdeckt.

Andreas Stephan, Leiter des Sachgebiets Büro der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG), erläuterte den praktischen Nutzen des Fortbildungsprogramms der VBG. Für die Seminare können Quality Office Punkte vergeben werden. Nicolas Papavero von Detecon International einen kurzweiligen Einblick in die digitalen Tools der neuen Büro-Arbeitswelten. Viele Softwarenamen fielen und eine Umfrage-App wurde praktisch angewendet. Peter Pfersich schilderte seinen persönlichen Weg vom Bürofachhändler zum Großprojektplaner anhand der Neuplanung für die Alte Leipziger. Der Vortrag zeigte exemplarisch, wie ein relativ kleines Beratungsunternehmen mit viel Engagement mit großen Aufträgen und Herausforderungen erfolgreich umgeht.

Der Leiter des Competence Center „Virtual Environments“ im Fraunhofer IAO, Günter Wenzel, ging in seinem Vortrag auf digitale Gebäudemodelle ein, insbesondere auf die Nutzung von Building Information Modeling (BIM). Zum Abschluss der Tagung wurden Brandschutzaspekte von Marlies Hacker-Behr, Brandschutzprüferin im öffentlichen Dienst, ausgeführt.

## Medien- und Öffentlichkeitsarbeit

#### InfoLetter HBS

Alle drei Wochen berichtet der „InfoLetter HBS“ über aktuelle Themen der Branche und über die laufenden Aktivitäten des Verbandes. Die Redaktion des „InfoLetter HBS“ in Kooperation mit dem Bit-Verlag ermöglicht eine tiefe und neutrale Themenbearbeitung mit zusätzlichen Hintergrundinformationen. Der „InfoLetter HBS“ kann im Abonnement als Online-Ausgabe bestellt werden.

#### Pressekonferenzen

Am 26. Januar 2019 fand auf der Messe „Paperworld“ die Jahrespressekonferenz des HBS statt. Vorgestellt wurden die aktuellen Umsatzentwicklungen, die Veränderungen in der Struktur der Unternehmen, die öffentlich besonders interessanten Aspekte der Branche und die Neuerungen zum Fachberaterkurs PBS. Es standen Michael Ruhnu, HBS-Präsident und Helmut Fleischer sowie Birgit Lessak aus dem HBS-Präsidium und HBS-Geschäftsführer Thomas Grothkopp Rede und Antwort. Die Inhalte der Pressekonferenz wurden von Fach- und Wirtschaftszeitschriften sowie von Presseagenturen aufgegriffen.

#### Pressearbeit

Die Pressearbeit des HBS wird vorrangig über den E-Mail-Versand von Pressemitteilungen und über das Online-Angebot der Website organisiert. Der wichtigste Termin für Zahlen und Perspektiven ist die Jahrespressekonferenz zu Beginn des Jahres auf der Messe Paperworld in Frankfurt. Ergänzt werden diese Kanäle durch Hintergrund-Gespräche mit Journalisten der Fach- und Wirtschaftspresse und Telefon-Interviews.

#### Website

Unter der Domain [www.wohnenundbuero.de](http://www.wohnenundbuero.de) sind alle Verbände des Fachbereichs Wohnen und Büro vereint, die Fachverbände jedoch einzeln vertreten: Ein Service-Bereich mit Adressen, Pressemeldungen, „InfoLetter“, Tagungsinformationen und weiteren Rubriken. Die gesamte Website wird in den fachübergreifenden Themen im Verbund mit den anderen Fachverbänden der Geschäftsstelle gestaltet.



## BVDM Präsidium

---



**Präsident**  
**Hans Strothoff**  
MHK Group AG, Dreieich



**Markus Meyer**  
City-Polster Handels GmbH, Kaiserslautern



**Oliver Höner**  
Musterring International GmbH & Co. KG  
Rheda-Wiedenbrück



**Robert Andreas Hesse**  
Möbel Hesse GmbH, Garbsen



**Günther Härtl**  
Sinn-Fleisbach

## BVDM – Highlights der Branche

### Möbellogistik

Das im Jahr 2015 gestartete Projekt ZIMlog konnte in 2016 soweit geführt werden, dass Anfang 2017 erste wesentliche Ergebnisse vorlagen und das Projekt zu einer dauerhaften Einrichtung innerhalb des Daten Competence Center e.V. (DCC) überführt werden konnte. Bearbeitet werden seit Anfang 2018 unter anderem die Themen Schaffung von Standards für den papierlosen Warenverkehr, taggenaue Bestimmung des Liefertermins bereits bei der Kundenbestellung und Optimierung des Ablaufs bei der Entladung an der Handelsrampe.

Aktiv gearbeitet wird zurzeit an einem Pilotprojekt „Entladehelfer“. Verschiedene Händler, Spediteure und Hersteller untersuchen gemeinsam, ob und wie der bislang übliche zweite Fahrer auf dem LKW entfallen kann, indem vor Ort so genannte Entladehelfer zur Verfügung gestellt werden. So kann teures, die meiste Zeit passives Personal auf dem LKW eingespart und durch aktives günstigeres Personal vor Ort ersetzt werden.

### Daten Competence Center e.V. (DCC)

Im Rahmen der verschiedenen gemeinsamen Projekte von BVDM und DCC über die Jahre war es ein naheliegender Schritt, dass diese

gemeinsame Arbeit an Branchenthemen auch ihren Niederschlag nach außen findet. BVDM und DCC sind daher Anfang 2018 offiziell gegenseitige Mitgliedschaften eingegangen, um das gemeinsame Ziehen am gemeinsamen Strang noch deutlicher darzustellen. Der BVDM ist daher seit 2018 geborenes Mitglied beim DCC e.V. und bringt dort in den Arbeitskreisen seine Expertise ein.

### eCl@ss

Der BVDM engagiert sich in einer neu gegründeten Fachgruppe bei „eCl@ss“, die eine einheitliche Klassifizierung von Möbeln erarbeiten will. Im Frühjahr 2018 konnte im Rahmen des turnusgemäßen Updates von „eCl@ss“ in der Version 10.1 die Möbelklassifizierung bis auf vier Ebenen veröffentlicht werden. Zurzeit wird in einer neu ins Leben gerufenen Arbeitsgruppe daran gearbeitet, auch die Fachsortimente im Möbelhandel zu klassifizieren.

### Aus- und Weiterbildung

Mit der Fachschule des Möbelhandels und der Führungsakademie für die Möbelwirtschaft stehen dem BVDM zwei kompetente Partner in allen Aus- und Weiterbildungsfragen zur Seite. Dort kann nahezu das gesamte Spektrum der im Möbel- und Küchenhandel vertrete-



nen Ausbildungsberufe und Qualifikationen erreicht werden, wie es im Kapitel „Qualifikation und Ausbildung“ beschrieben wird.

### Medien

Für Presse und Rundfunk ist der BVDM regelmäßig Ansprechpartner in allen branchenrelevanten Themen. An erster Stelle stehen die Fragen der Fach- und Wirtschaftspresse zu aktuellen konjunkturellen Entwicklungen oder im Umfeld der „imm cologne“ zu Trends und Neuentwicklungen im Möbel- und Küchenbereich. Verbrauchermagazine finden beim BVDM O-Töne und kompetente Studiogäste.

### Rechtlicher Rahmen

Der Möbelhandel wird zunehmend durch rechtliche Rahmenbedingungen - meist mit Brüsseler Stempel - bestimmt. Neue Informationspflichten kamen hinzu oder wurden verschärft, wie beispielsweise die Energieverbrauchskennzeichnung, bei der eine neue EU-Rahmenverordnung seit Anfang August 2017 eine Rückführung der Skala auf ein System ohne Plusklassen einläutet und dem Handel die Pflicht zum Austausch von Energielabeln am POS binnen kurzer Fristen auferlegt. Die EU-Holzhandelsverordnung verbietet den Import von Holzprodukten aus nicht legaler Abholzung und verpflichtet den importierenden Handel zu umfangreichen Dokumentationen und Nachforschungen. Die Verschärfung des Schutzes von tropischen Hölzern (z.B. Palisander) durch das Washingtoner Artenschutzabkommen CITES hat Handelsverbote zur Folge.

### Kaufrecht

Nahezu täglich erreichen den BVDM Anfragen von Mitgliedsunternehmen zu Fragestellungen aus dem Kauf- und Gewährleistungsrecht.

### Ansiedlungsfragen

Da Möbelhandel in den meisten Fällen vor den Toren der Städte stattfindet, stellt sich regelmäßig die Frage, in welchem Umfang zentrumsrelevante Sortimente im Möbelhandel vertrieben werden dürfen. In aller Regel richtet sich deren Zulässigkeit nach Bundesrecht und nach Landesrecht. Hier kommt den BVDM-Landesverbänden eine besondere Rolle zu, die meist als Träger öffentlicher Belange bei der Ansiedlung großflächigen Einzelhandels angehört werden und insbesondere die lokalen Verhältnisse bestens einschätzen können.

### Verpackungsentsorgung

Die Rücknahme von Transportverpackungen liegt in der Verantwortung der Industrie. Zwei Branchenlösungen sind für den BVDM relevant: die der Küchenmöbelindustrie (RKD) und die der Wohnmöbel (Interseroh). Die Entsorgungsunternehmen rechnen mit den Systembetreibern Interseroh und RKD ihre Kosten ab. Der BVDM ist in diesem Zusammenhang beratend und informierend aktiv und arbeitet im Möbel-Beirat von Interseroh mit.



**Dr. Lucas Heumann**  
Hauptgeschäftsführer Verbände der Holz- und Möbelindustrie  
Nordrhein-Westfalen e. V., Herford

„Die Initiative ZIMLog, bei der es um die Optimierung logistischer Vorgänge geht, ist ein gutes Beispiel für die wichtige Zusammenarbeit zwischen Verbänden der Holz- und Möbelindustrie wie wir es sind und Verbänden des Handels insbesondere dem BVDM. Die Verknappung der logistischen Kapazitäten bewirkt einen starken Handlungsdruck der die ZIMLog-Initiative notwendig machte und nur gemeinsam können Industrie und Handel diese Herausforderungen erfolgreich bewältigen. Die Zusammenarbeit der Verbände der Holz- und Möbelindustrie in Herford und des BVDM sind hierbei ein ganz wichtiger Baustein.“



Foto: Koelnmesse, Thomas Klerx

## Aufgaben und Ziele

Der BVDM ist der Fachverband des Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandels innerhalb der Einzelhandelsorganisation des Handelsverbandes Deutschland (HDE).

Er vertritt die Interessen seiner Mitgliedsunternehmen sowohl innerhalb des HDE als auch gegenüber den Organen der staatlichen und politischen Willensbildung sowohl auf nationaler wie auch auf europäischer Ebene. Der BVDM vertritt den Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandel gegenüber vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen sowie konkurrierenden Vertriebswegen.

Hierbei setzt sich der Verband für die Mitgliedsfirmen ein. Ziel ist, ihre Selbstständigkeit und wirtschaftliche Sicherung innerhalb der freien und sozialen Marktwirtschaft zu erhalten. Der Verband fördert demokratische Wirtschaftsstrukturen, um allen Vertriebsformen und -größen gleiche Chancen zu bieten.

Zweck des Verbandes ist, die fachlichen Interessen des Möbelhandels zu fördern und dessen allgemeine wirtschaftlichen, beruflichen und sozialpolitischen Interessen zu vertreten.

Gremien, Arbeitskreise und Bildungseinrichtungen innerhalb des BVDM setzen sich für die Realisierung der Ziele des Verbandes in der Praxis ein.

### Der BVDM

- » fördert die fachlichen Aufgaben der Mitgliedsverbände, wahrt das Ansehen des Fachhandels und vertritt beider Interessen nach allen Seiten.
- » stellt Wettbewerbsregeln auf, fördert den Leistungswettbewerb und bekämpft den unlauteren Wettbewerb.
- » fördert durch geeignete Maßnahmen die beruflichen Interessen der Mitglieder seiner Landesverbände.
- » vertritt die fachlichen Interessen des Berufsstandes bei den gesetzgebenden Körperschaften, Regierungsstellen und Behörden.
- » pflegt den Gedankenaustausch mit Vereinigungen und Interessenverbänden des Möbelfachhandels und unterstützt so ihre ideellen und materiellen Bestrebungen.
- » steht der Presse als kompetenter Gesprächspartner in allen Fragen des Handels der Branche zur Verfügung.

## Institutionen und Gremien

### Fachbeirat IMM Cologne, Koelnmesse

BVDM-Präsident Hans Strothoff und BVDM-Hauptgeschäftsführer Thomas Grothkopp sind Mitglieder des Ausstellerfachbeirats der IMM Cologne. In diesem Gremium wird die Weltleitmesse der Möbel- und Einrichtungsbranche weiterentwickelt. Darüber hinaus gehören dem Fachbeirat auf Vorschlag des BVDM die Geschäftsführer einer Reihe namhafter Möbelhandelsunternehmen an.



### IWO furn – Die Branchenplattform für die Möbel- und Einrichtungsbranche

Der Handelsverband Möbel und Küchen (BVDM) ist Mitglied des IWO furn-GmbH-Beirats und tritt dort gemeinsam mit den anderen Beiratsmitgliedern (Verband der deutschen Möbelindustrie/VDM und Der Mittelstandsverbund – Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen (ZGV) sowie Daten Competence Center) dafür ein, dass den Anwendern Unabhängigkeit, Offenheit und Kontinuität beim Einsatz der IWO furn Services gewährleistet wird.

Durch ihre langjährige Erfahrung unterstützt IWO furn, gepaart mit einem skalierbaren Leistungsspektrum zur Digitalisierung und Automatisierung innerbetrieblicher und unternehmensübergreifender Abläufe, das erforderliche Change-Management von Unternehmen.

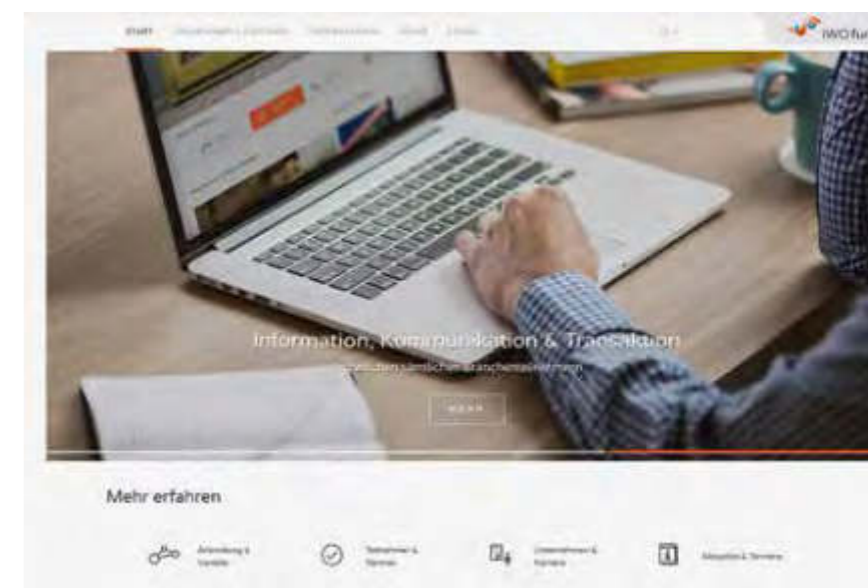
So bietet IWO furn seit 2008 konzeptionelle Beratungsleistungen und die elektronische Unterstützung unternehmensübergreifender Prozesse von der Geschäftsanbahnung über

die Bereitstellung von Produktinformationen bis hin zu den Geschäftstransaktionen.

Feedback- und Customer Experience-Management (FXM), der Aufbau und Betrieb von B2B- und B2C-Kundenportalen, Transaktionscontrolling und Multi Channeling sowie die Standardisierung von Prozessen und Formaten verschlankten Abläufe, steigern die Qualität der Datenkommunikation und stärken nachhaltig die Wettbewerbsposition der durch IWO furn betreuten Unternehmen.

Ganzheitliche technische Möglichkeiten, bieten die Chance für eine erfolgreiche Prozessintegration, die über den reinen Austausch von Daten weit hinausgeht. Jedes in den Unternehmen eingesetzte Softwareprodukt, aber auch E-Commerce-Plattformen oder Extranets der Verbundgruppen, können über alle Warengruppen hinweg in das IWO furn Konzept eingebunden werden, unabhängig von der Unternehmensgröße.

Durch die Integration von Prozessen, Partnern und Systemen verbindet IWO furn aktuell über 1.000 Branchenteilnehmer aus Industrie und Handel und ermöglicht damit einen jährlichen Transfer von mehr als 25 Millionen Belegen.



## Tätigkeiten und Projekte



### ZIMlog

Das im Jahr 2015 gestartete Projekt ZIMlog hat in 2016 richtig Fahrt aufgenommen und konnte in 2017 als dauerhafte Einrichtung in das Daten Competence Center (DCC) überführt werden. Mit wissenschaftlicher Betreuung von Herrn Prof. Dr. Paul Wittenbrink haben sich verschiedene Arbeitsgruppen zu Schwerpunktthemen gebildet. Bearbeitet werden unter anderem die Schaffung von Standards für den papierlosen Warenverkehr, taggenaue Bestimmung des Liefertermins bereits bei der Kundenbestellung und Optimierung des Ablaufs bei der Entladung an der Handelsrampe.



### FURNeCorp

Der Handelsverband Möbel und Küchen war maßgeblich als Projekt- und Verwertungspartner an der Initiative FURNeCorp beteiligt, die nach Start im Jahr 2015 im April 2018 zu Ende ging. Mit den Pilotpartnern Ostermann, W. Schillig und Rauch waren wichtige Bran-

chenteilnehmer eingebunden die sich nach Ablauf des Projektes mit dem Verlauf und den Ergebnissen sehr zufrieden zeigten. Während der Projektlaufzeit hatte man bereits damit begonnen das Feedback-Management in den

## Mittelstand-Digital

Product-Lifecycle zu integrieren und auf Grundlage einer Efficient Consumer Response (ECR)-Methodik Standards zu schaffen, die in Handel und Industrie helfen, Fehler besser zu erfassen, zu verstehen und abzustellen und Potentiale zielgerichteter zu identifizieren und auszuschöpfen.

Da vor allem in der Möbel- und Einrichtungsbranche unternehmensübergreifende Prozesse teilweise noch immer veraltet und unstrukturiert sind, gibt es sowohl auf Händler- als auch auf Herstellerseite erhebliche Schwachstellen, die erkannt und behoben werden können.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Während des Projektes wurden prototypisch zwei Referenzbereiche – die Wirkung der Warenpräsentation auf das Käuferverhalten online und auf der Fläche sowie die ganzheitliche, unternehmensübergreifende Betrachtung von Reklamationen – ausgewählt und intensiv bearbeitet. Die beiden dargestellten Fälle gaben einen ersten Eindruck des im Feedbackmanagement steckenden Potenzials.

Ziel des FURNeCorp-Projektes war es weiter, bei der Definition von Feedback-Kampagnen sowie von Formaten für das Sammeln und Auswerten von Feedbackdaten und bei der Warenklassifikation offene Standards zu schaffen. Hier diente das Projekt als Impuls für den Start der Entwicklungen rund um die Erweiterung des eCl@ss-Standards für die Möbelbranche.

Die Ergebnisse des Projektes kommen nun nach etwas mehr als einem Jahr nach Abschluss des Projektes in realen Branchenprojekten und als Erweiterung des Serviceportfolios der IWofurn-Plattform zum Einsatz.

FURNeCorp war Teil der Förderinitiative „E- Standards: Geschäftsprozesse standardi-

sieren, Erfolg sichern“, die im Rahmen des Förderschwerpunkts „Mittelstand-Digital – Strategien zur digitalen Transformation der Unternehmensprozesse“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert wurden.

### eCl@ss

„eCl@ss“ ist einer der verbreitetsten Standards zur eindeutigen Beschreibung von Produkten und Dienstleistungen. Mehr als 3.500 Unternehmen nutzen derzeit weltweit eine Lizenz für Einkauf, Vertrieb, Kataloge, Marktplätze und Controlling. Neben echten Schwerewichten wie Audi, Würth und SAP ist seit 2017 auch das Produktspektrum der Möbelbranche in einem eigenen Sachgebiet 50 erfasst und abgebildet. Der BVDM war von Anfang an als eine der treibenden Kräfte an der Entwicklung der Klassifizierungen im Sachgebiet 50 beteiligt. In kürzester Zeit ist es gelungen die Vielfältigkeit der Möbelbranche in der in 2018 veröffentlichten Version 10.1 mit ihren jeweiligen Merkmalen bereits schon zweisprachig abzubilden. Weitere Sprachen werden je nach Nachfrage folgen. Die Vorteile einer durchgängigen Klassifizierung liegen für den mittelständisch geprägten Möbelhandel auf der Hand: eindeutige Zuordnungen schließen Dubletten aus, Auswertungen sind schnell möglich, vergleichende Suchen sind schnell durchzuführen und last but not least, die Pflege umfangreicher Datenbestände ist spürbar erleichtert. Zudem verstehen sich alle beteiligten Partner fehlerfrei, da medienbruchfrei. Die Prozesse werden schlanker und wichtige Grundlagen für eine durchgängige Digitalisierung werden geschaffen.



### Frank Stratmann

Hauptgeschäftsführer Einrichtungspartnerring VME GmbH & Co. KG, Bielefeld

„Gerne arbeiten wir mit dem BVDM in den Handel stark betreffenden Themen wie beispielsweise der Elektroaltgeräteentsorgung oder der Holzhandelsverordnung zusammen. Der BVDM kann durch seine enge Vernetzung sowohl mit anderen Einkaufskooperationen wie auch seinem starken Netzwerk in der Einzelhandelsorganisation mit Büros in Berlin und Brüssel und auch regional bei den Unternehmen nah am Puls des Handels arbeiten und die Auswirkungen der europäischen wie nationalen Gesetzgebung bestens beurteilen. So erhalten wir zeitnah die notwendigen Hinweise und Informationen, um unsere Gesellschafter über Änderungen und Neuerungen auf dem Laufenden zu halten.“



### Der Sachverständigenrat beim BVDM

Sachverständige Unterstützung und Mitwirkung bei der Erarbeitung von deutschen Normen beim DIN, AMK-Merkblättern und DGM-Gütebedingungen für Möbel sowie die Beurteilung von Reklamationen und Schadensfällen sind seit Beginn der Möbelnormung satzungsgemäße Aufgabe und ein Schwerpunkt in der Arbeit des BVDM. Der Sachverständigenrat (SVR) besteht seit über 100 Jahren. Hier arbeiten öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige der Industrie- und Handelskammern unabhängig zusammen. Zum SVR gehören 23 vereidigte Sachverständige für Möbel, Küchen, Polstermöbel und Inneneinrichtungen, die für den Handel, die Möbelindustrie oder auch freiberuflich tätig sind. Die Sachverständigen sind flächendeckend in Deutschland vertreten, die Kontaktdaten stehen im Internet unter [www.moebelsachverstaendige.de](http://www.moebelsachverstaendige.de).

Aufgabe der Sachverständigen ist es, Kundenreklamationen fachkundig zu beurteilen und

im gerichtlichen wie außergerichtlichen Verfahren zu begutachten und zu bewerten. Die Erfahrungen aus dieser Arbeit fließen wieder als wichtige Informationen zu aktuellen Qualitätsstandards in den BVDM zurück, der diese in seiner täglichen Arbeit benötigt. Für den Nachwuchs sorgt eine Seminarreihe, die von einigen Mitgliedern des Sachverständigenrates im Rahmen der Führungsakademie für die Möbelwirtschaft, in Fortbildungs- und Vorbereitungsseminaren für junge Sachverständige durchgeführt wird. Der zentrale Prüfungsausschuss in Bielefeld nimmt die Prüfung von Bewerbern mit Hilfe von Mitgliedern des SVR ab. Damit sich die Sachverständigen fortbilden und auf dem aktuellen Stand der Fertigungs- und Verarbeitungstechnik halten können, organisiert der BVDM mehrmals im Jahr Seminare, die über die Fortentwicklung von Fertigungstechniken, Gütebedingungen und Handelsbräuchen informieren, die durch Betriebsbesichtigungen und Diskussionen weiterbilden oder in denen Sachverständigen Grundlagen erarbeitet werden.



### Ingo Schmiedeknecht Ehrevorsitzender des Sachverständigenrates beim BVDM

„Schon seit 1908 gibt es mit Unterbrechung durch Krieg und Nachkriegszeit den Sachverständigenrat (SVR) beim BVDM. Von Anfang an standen der faire Wettbewerb und die zuverlässige Lieferung und Leistung sowie die Qualität der Möbel- und Einrichtungsgegenstände im Vordergrund der Bemühungen. In dieser Tradition stehen die heutigen Schwerpunkte des Rates. Gestaltung und Fortentwicklung von branchenbezogenen Normen, Gütebedingungen und Handelsbräuche. Die Förderung der Sachverständigenausbildung und der Fortbildung sind ebenfalls Themen, mit denen sich der SVR beschäftigt und dabei vom BVDM unterstützt wird.“

Der Vorsitzende des Sachverständigenrates Alexander Laakes ist Ausschussmitglied im Fachbereich Möbel im Normenausschuss Holz und Möbel des Deutschen Instituts für Normung (DIN), sowie stellvertretender Obmann des Normenausschusses Polstermöbel und Expertenmitglied des Normenausschusses Möbel im DIN. Außerdem sind unter anderem die Vorstandsmitglieder im Autorenkreis des Polsteratlas und des Küchenatlas, zwei maßgebliche Kompendien hinsichtlich der Bewertung und Einordnung von Beanstandungen in diesen Fachbereichen.

Insbesondere die Überarbeitung der Küchenplanungsnorm DIN 66354, der Anforderungsnorm für Küchen- und Badmöbel DIN 68930, der Möbel-Sicherheitsnorm DIN EN 14749 und die RAL-GZ 430 stehen in Bearbeitung, wofür besonderer Einsatz erforderlich ist. Der Vorsitzende Alexander Laakes vertritt die Interessen des BVDM und seiner Mitglieder in diesen Ausschüssen. Er wirkt damit einer Normierung allein durch die Interessenverbände der Möbelindustrie entgegen. Gerade bei den wandhängenden Möbeln, sowie der elektrifizierten und elektromotorisch betriebenen Möbeln, die deutlich zunehmen, ist eine sachgerechte Haftungs- und Risikoverteilung geboten.

### Kernpunkte der Sachverständigenarbeit

Im vergangenen Jahr umfasste die Sachverständigenarbeit folgende Schwerpunkte:

1. Das Angebot für den Kundendienst im Handel und Industrie mit speziellen Kundendienstseminaren aus Sachverständigen-sicht.
2. Einzelseminare für Sachverständigenbewerber.
3. Mitarbeit bei der AMK: Drei Merkblätter werden zurzeit über- und ein neues erarbeitet.
4. Mitarbeit im DIN: zwei neue Normen sind erschienen und 46 befinden sich in der Überarbeitung.
5. Überarbeitung von Polsteratlas und Küchenleitfaden wurde abgeschlossen.
6. Sachverständigenexkursionen und Fortbildungen: Deutsches Naturstein-Archiv, König-Oberflächeninstandsetzung, Schüller-Küchen und Rohleder-Stoffe.

Teile des Polsteratlas wurden überarbeitet. Damit deckt das Kompendium nun alle Sitz- und Liegemöbelbereiche mit Polsterungen sowie Matratzen und Wasserbetten ab. Die Themen Leder und Kunstleder wurden mit Hilfe des Lederinstituts Freiberg erweitert. Teile des Atlas wurden in den Anhang der RAL – GZ 430,4 übernommen. Ein Prüfstempel zur orientierenden Härtemessung der Polsterung wurde entwickelt und ist seit sechs Jahren erfolgreich im Einsatz.

Im April 2015 erschien die vollständig überarbeitete Neuauflage des Küchenatlas, der jetzt unter dem neuen Titel „Küchenreklamationen beurteilen - Leitfaden für Sachverständige und Kundendienstmitarbeiter“ angeboten wird. Er enthält mehr Hinweise zur Vermeidung von Reklamationen, zählt die häufig anfallenden Reklamationen mit Bildbeispielen auf und kommentiert mit Regelwerken die Verstöße oder die Vorgehenshilfen bei der Beurteilung.

Der Vorstand des Sachverständigenrates wurde 2012 gewählt und im Januar 2017 anlässlich der Mitgliederversammlung im Amt bestätigt:

1. Vorsitzender, Alexander Laakes, München
2. Vorsitzender, Peter Kliemann, Berlin
3. Vorsitzender, Andreas Meyer, Saarbrücken

Die Vorstände arbeiten in den Normenausschüssen DIN – EN – ISO, DGM (RAL), AMK und dem Prüfungsausschuss in Bielefeld an der Seite der alten Vorstände mit. Axel Grässle ist weiterhin für die Pflege des Internetportals des SVR zuständig.



## Messen

Neben den bereits im Überblick dargestellten Messen für den Möbel-, Küchen- und Einrichtungshandel gibt es zwei Veranstaltungen am Standort des BVDM in Köln, die besondere Beachtung verdienen und bei denen sich der BVDM besonders engagiert.

### imm cologne/LivingKitchen

Mitte Januar eines jeden Jahres findet in Köln die IMM Cologne, die internationale Möbelmesse als Weltleitmesse der Möbelindustrie statt. Parallel dazu findet alle zwei Jahre die „LivingKitchen“ als Weltleitmesse der Küchenmöbel und -geräteindustrie statt. Vom 14. bis 20. Januar 2019 zeigten 1.355 Unternehmen aus 50 Ländern die Einrichtungs- und Küchentrends des neuen Jahres.

150.000 Messebesucher kamen und verhalfen der Messe zu einem Rekord. Mit einem Anteil von nahezu 50 Prozent kam fast jeder zweite Fachbesucher aus dem Ausland. Die Messe erfüllte die Erwartungen des Handels: Die Qualität der Aussteller war hoch, sehr viele Neuheiten wurden gezeigt und die Besucher konnten ansprechende Produktpräsentationen erleben.

Im Jahr 2020 findet dann turnusgemäß die IMM Cologne ohne LivingKitchen statt.

Der Handel - vertreten durch den BVDM - sieht in der Messe einen großartigen Auftakt in das Möbeljahr. Das frühere Ausstellungsformat „LivingInteriors“ wurde zur „Pure Architects“ weiterentwickelt. Ganzheitliche Einrichtungs- und Planungskonzepte wurden im Lifestyle-Ambiente des Pure-Segments (Ausstellungsbereich mit designorientierten, hochwertigen Ausstellern) besser präsentiert.

Neben den gezeigten Produkten zählte einmal mehr „Das Haus“, die begehbare Wohnhaus-Simulation, die in diesem Jahr von „Truly Truly“ gestaltet wurde, zu den Highlights der Messe. Licht und Bad waren in diesem Jahr neben „Smart Home“ die Fokus-Themen, die schwerpunktmäßig in der Konzepthalle Pure Architects gezeigt wurden. Die IMM Cologne widmete sich damit drei wichtigen Zukunftsthemen, die im Zusammenspiel mit dem Thema Einrichten immer mehr an Bedeutung gewinnen.



### Interzum

Als zweite wichtige Messe für die Möbel- und Küchenbranche hat sich die alle zwei Jahre stattfindende Interzum etabliert. Im Jahr 2019 stellten 1.805 Unternehmen auf der Interzum aus, die insgesamt 74.000 Fachbesucher zählte. Auch wenn es sich um die Zuliefermesse der Möbelindustrie handelt, trifft man immer häufiger auch Vertreter des Handels auf der Messe, die sich aus erster Hand über Neuentwicklungen in Bezug auf Materialien, Beschläge und Verarbeitungstechniken informieren. Für den BVDM ist dies Anlass

genug, die Interzum ebenfalls fest in den Messekalender aufzunehmen und einige der führenden Zulieferer der Möbelindustrie dort zu treffen. Folgerichtig arbeitet der BVDM, vertreten durch seinen Geschäftsführer Thomas Grothkopp, im Fachbeirat der Interzum für die Interessen des Fachhandels mit.

Die nächste Interzum im Mai 2021 wird deutlich größer geplant. Für das weltweit größte Branchenevent der Zulieferindustrie rechnet die Koelnmesse mit über 1.800 Ausstellern aus der ganzen Welt.



Foto: Koelnmesse, Thomas Klerx

## Qualifikation und Ausbildung

### Sechs Bildungsgänge zur Aus- und Weiterbildung

Im Berufsleben ist Zeit nicht nur Geld, sondern steht in erster Linie für die richtige Aus- und Weiterbildung. Vermehrt sind Bildungswege gefragt, die binnen kurzer Zeit alles vermitteln, was für die angestrebte Tätigkeit relevant ist. Erfolgreich praktiziert dies die Fachschule des Möbelhandels (Möfa) in Köln seit über 80 Jahren.

Die Möfa beherrscht die Kunst, in kurzer Zeit die Erfolgsmischung aus Betriebswirtschaft, Verkaufstechnik, branchenbezogener Gestaltungskompetenz und warentkundlicher Qualifikation zu vermitteln. Der enge Bezug zur Einrichtungs- und Küchenbranche ist ebenso Teil des Erfolgskonzeptes wie das leistungsfördernde Lernklima.

Abschlüsse an der Fachschule des Möbelhandels (Möfa):	Anmeldevoraussetzungen:
<b>Fachschule</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Staatlich geprüfte/r Einrichtungsfachberater/in Schwerpunkt Wohneinrichtungen (2 Semester)</li> <li>» Staatlich geprüfte/r Einrichtungsfachberater/in Schwerpunkt Kücheneinrichtungen (Küchenfachberater/in) (2 Semester)</li> <li>» Staatlich geprüfte/r Betriebswirt, Fachrichtung Möbelhandel (ggf. auch Fachhochschulreife) (4 Semester)</li> </ul> Dualer Fachschulstudiengang <ul style="list-style-type: none"> <li>» „Kauffrau/-mann im Einzelhandel“ und „Staatlich geprüfte/r Betriebswirt, Fachrichtung Möbelhandel“ (6 Semester)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Mindestens mittlere Reife (Realschulabschluss)</li> <li>» Abgeschlossene Berufsausbildung</li> <li>» Abschlusszeugnis der Berufsschule</li> <li>» Oder alternativ zur Berufsausbildung 5 Jahre Berufstätigkeit (in Zweifelsfällen berät der Schulleiter)</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Abitur oder Fachhochschulreife</li> <li>» Abschluss eines auf zwei Jahre verkürzten Ausbildungsvertrages zum/zur Kauffrau im (Einrichtungs-/Küchen-) Einzelhandel</li> </ul>
<b>Möfa als Berufsschule (ausbildungsbegleitender Berufsschulunterricht):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>» „Verkäufer/in und Kauffrau/-mann im Einzelhandel“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Ausbildungsvertrag</li> <li>» Anmeldung durch das ausbildende Unternehmen</li> </ul>
<b>Höhere Berufsfachschule:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>» „Staatlich geprüfte/r Kaufmännische/r Assistent/in, Schwerpunkt Betriebswirtschaft mit möbelwirtschaftlicher Akzentuierung“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Mittlere Reife (Realschulabschluss)</li> </ul>

Die Fachschule des Möbelhandels bietet mit ihren staatlich anerkannten, kompakten und praxisnahen Fachschulstudiengängen beste Vorbereitung für die Übernahme von Tätigkeiten in der Einrichtungsberatung (Einrichtungsfachberater) oder der Unternehmensführung (Betriebswirt) für Interessenten mit Berufsausbildung.

Mit ihrem dualen Fachschulstudiengang kommt sie darüber hinaus den besonderen Interessen von Schulabgängern mit Abitur oder Fachhochschulreife entgegen und ermöglicht den Unternehmen, diesen Interessenten ein attraktives Angebot zu machen.

Für die Betriebswirte besteht sogar die Möglichkeit, unter Anrechnung der Möfa-Semester, berufsbegleitend ein verkürztes Bachelorstudium an Partnerhochschulen anzuschließen. Trainee-Konzepte der Schule ermöglichen die frühzeitige Einbindung der Unternehmen in die Qualifizierung von Nachwuchskräften, um der demografischen Lücke entgegen zu wirken. Mit der im März 2018 erneut bestätigten Zertifizierung der Schule und



Dieter Müller,  
Schulleiter

### Was unterscheidet die Fachschule des Möbelhandels (Möfa) von anderen beruflichen Schulen?

Die Möfa ist die einzige Bildungseinrichtung ihrer Art in Europa. Sie richtet ihr staatlich anerkanntes Bildungsangebot auf die Bedürfnisse der Einrichtungs- und Küchenbranche aus und vermittelt praxisorientiert die notwendigen Kompetenzen für eine erfolgreiche Karriere in der faszinierenden Welt des Wohnens und Einrichten.

### Wie kann ich am besten vorab einen Eindruck von der Möfa gewinnen?

Unter [www.moefa.de](http://www.moefa.de) stehen Informationen bereit. Noch persönlicher und eindrucksvoller ist ein Besuch unserer Informationstage. Die Termine für 2019/2020 werden auf der Homepage und bei Facebook veröffentlicht. Termine zur individuellen Beratung können auch gerne vereinbart werden.

### Wie sind die Beschäftigungsaussichten?

Die Möfa genießt einen ausgezeichneten Ruf in der Branche. Entsprechend groß ist die

der Bildungsgänge der Fachschule nach AZAV besteht auch die Möglichkeit, die Schule mit einem Bildungsgutschein der Arbeitsagentur zu besuchen (auch für WeGebAU zugelassen).

In ihrer Fachberufsschule für die Auszubildenden im Einrichtungs- und Kücheneinzelhandel vermittelt die Schule, neben den Inhalten der obligatorischen berufsbezogenen und berufsübergreifenden Fächer, als einzige Schule in Deutschland die für die Branche unverzichtbaren speziellen Warenkunden. Damit bereitet sie optimal auf die IHK-Prüfung und die anschließende Berufstätigkeit vor. Im Jahre 2019 zeichnete die IHK Köln die Möfa zum achten Mal in Folge für herausragende Leistungen als Partner im dualen System der Berufsausbildung aus.

Schließlich führt die Schule für Schulabgänger mit Fachoberschulreife in ihrer Höheren Berufsfachschule eine dreijährige vollschulische Berufsausbildung zu Kaufmännischen Assistenten und zur Fachhochschulreife, Schwerpunkt Betriebswirtschaft mit möbelwirtschaftlicher Akzentuierung durch.

Nachfrage nach ihren Absolventen. Täglich gehen Stellenanzeigen von Handel, Industrie und Verbänden ein, so dass die Absolventen im Anschluss leicht eine Anstellung finden. Nicht zuletzt sprechen die Zertifizierung nach AZAV und die überdurchschnittlich guten IHK-Abschlüsse der Auszubildenden und die Auszeichnungen der IHK für herausragende Leistungen als Partner im dualen System der Berufsausbildung für die Qualität der Lehre an der Fachschule des Möbelhandels.

### Wann beginnt der nächste Studiengang und wie melde ich mich an?

Die Fachschulstudiengänge und die Ausbildung zu Kaufmännischen Assistenten beginnen immer Ende September. Die Ausbildung im dualen Studiengang beginnt in der Regel am 1. August. Die Anmeldeunterlagen sendet die Schule gerne auf Anfrage per Post oder E-Mail zu. Die Unterlagen können auch von der Schulhomepage heruntergeladen werden.

### Kontakt:

Fachschule des Möbelhandels  
Frangenheimstr. 6, 50931 Köln  
Tel.: 0221/940 13-0, Fax: -27  
[info@moefa.de](mailto:info@moefa.de), [www.moefa.de](http://www.moefa.de)



Foto: Möfa

### Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugservice

Seit inzwischen 13 Jahren werden junge Menschen zur Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugservice ausgebildet. Dieses neue, von der Branche dringend benötigte Berufsbild geht auf eine Initiative des BVDM zurück, der erste Versuche bereits in den 1990er Jahren unternommen hatte, aber stets am Widerstand der Gewerkschaften gescheitert war.

Schließlich gelang es Anfang 2004 die Idee wieder aufzugreifen und mit den Kollegen des Möbelspediteurs-Verbandes AMÖ und endlich auch gemeinsam mit den Gewerkschaften diesen neuen Beruf bis zum Sommer 2006 zu schaffen. Von 2006 bis 2011 schließlich erfolgte die Erprobung in der Praxis. Bei der anschließenden Evaluation der fünfjährigen Probezeit konnte unisono festgestellt werden, dass dieser Beruf sich bewährt hat und das Berufsbild der Fachkraft wurde endgültig in das Berufsbildungsgesetz aufgenommen.

Seither treten jährlich rund 400 bis 500 junge Menschen neu eine Ausbildung in diesem Beruf an, insgesamt befinden sich rund 1.500 Schulabgänger in der entsprechenden Ausbildung.

Drei Jahre dauert die Ausbildung, während der die Auszubildenden aus einem sehr breit angelegten Fächerangebot in Theorie und Praxis Fertigkeiten erwerben, die zu einer fachgerechten Küchen- und Möbelmontage notwendig sind.

So werden neben den klassischen Inhalten wie Montage, Auf- und Abbau von Küchen und Möbeln auch die fachgerechte Be- und Entladung des LKWs, der Anschluss der Ver- und Entsorgungsleitungen als auch wesentliche Aspekte der Qualitätssicherung, des Umweltschutzes und der Arbeitssicherheit vermittelt. Auch logistische Fähigkeiten wie Routen- und Zeitablaufplanung oder so genannte Soft-Skills, wie der Umgang mit den



### Andreas Knappstein mit Sohn Philipp Geschäftsführer Möbel Knappstein GmbH & Co. KG, Remscheid

„Wille und Spaß sind die wichtigsten Antriebskräfte eines Generationswechsels. In einer von Veränderungen gekennzeichneten Branche darf die Freude nicht zu kurz kommen, wenn man dauerhaft erfolgreich sein will. Die Möbelfachschule vermittelt nicht nur die für den Möbelhandel erforderlichen Fachkenntnisse und Fertigkeiten, sondern gleichzeitig die Freude am Einrichten. Dieser emotionale Bezug, die Begeisterung und Offenheit für neue Ideen und Lebenswelten wird auch zukünftig den Unterschied ausmachen. Nicht nur im Verkauf, sondern vor allem beim Verkaufen – ob Produktion oder Handel – die Einstellung macht den Unterschied. In der MÖFA hat die Branche eine Quelle ständiger Inspiration, die gleichermaßen von Dozenten wie Schülern angetrieben wird.“

Kunden und die Behebung kleinerer Mängel vor Ort, gehören zu den Lerninhalten.

Kompetenzen, mit denen die rund 9.000 Möbel-, Küchen und Einrichtungsfachhändler, die der BVDM vertritt, Kundenzufriedenheit erhöhen, Reklamationsquoten senken und die Ablauforganisation verbessern können.

Wer in Zukunft im Wettbewerb bestehen will, muss ohne Wenn und Aber sein Service-Angebot erweitern. Hierzu gehört auch, mit qualifizierten Mitarbeitern die Möbellieferung und Montage aus einer Hand zu bieten und durch qualifizierte Mitarbeiter kleinere Reklamationen vor Ort zu beheben oder sogar Zusatzverkäufe zu tätigen.

Damit hat es der Möbelhandel geschafft, die Möbelauslieferung und Montage künftig von kompetenten Mitarbeitern, die eine eigene Ausbildung durchlaufen haben, vornehmen lassen zu können.

### Führungsakademie für die Möbelwirtschaft

Im Möbel- und Küchenhandel wird mit technisch aufwändigen Produkten und erklärungsbedürftigen Materialien gearbeitet. Für den Erfolg der Branche ist darum Weiterbildung eine unabdingbare Voraussetzung, genauso wie die regelmäßige Auffrischung der bestehenden Kenntnisse. Mit der Führungsakademie für die Möbelwirtschaft hat der BVDM einen kompetenten Partner, der diese Aufgabe übernommen hat.

Die Akademie ist ein Tochterunternehmen der Fachschule des Möbelhandels in Köln und bietet zu vielen unterschiedlichen Bereichen Kurz- und Wochenendseminare an.

Die Seminare können sowohl auf Basis des Seminarprogramms am Standort der Akademie in Köln gebucht, als auch als individuelles Firmenseminar entweder in Köln oder am Unternehmensstandort durchgeführt werden. In diesem Fall lassen sich die Themen und Inhalte auf die individuellen Belange und auch Produkte des Unternehmens abstimmen.

Zur Auswahl stehen Seminare aus den Bereichen: Organisation, Führung, Management (z.B. Kostenrechnung, Sortimentssteuerung, Kommunikation), Verkauf und Kundendienst (z.B. Verkaufstechnik, Kundendienst,

Reklamationsbearbeitung), Planung und Gestaltung (mit z.B. Küchenplanung, Raumplanung, Büroplanung, Einsatz von Farbe), Warenkenntnis und Materialkunde (z.B. Polstermöbel, Bezugstoffe, allg. Materialkenntnis, Küchentechnik) sowie Sachverständigenseminare (z.B. kaufmännische und rechtliche Kenntnisse, fachliche Kenntnisse, Gutachtenaufbau).

Die Referenten der Akademie sind alle im Hauptberuf Dozenten der Fachschule des Möbelhandels oder öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für industriell gefertigte Möbel, Küchen und/oder Inneneinrichtungen und ausgesprochene Spezialisten in ihren jeweiligen Bereichen.

Das Seminarprogramm der Akademie steht unter [www.fuehrungsakademie-moebel.de](http://www.fuehrungsakademie-moebel.de) zum Download bereit.





## Publikationen

Der BVDM informiert die Öffentlichkeit bei wichtigen Anlässen mit Pressemitteilungen, Pressekonferenzen, Stellungnahmen, Interviews und mehr. Außerdem ist der BVDM Mit-herausgeber des Newsletters „Info Wohnen + Büro“, der wöchentlich die Landesverbände unter anderem über tagesaktuelle Entwicklungen des Möbelhandels unterrichtet. Die Landesverbände informieren mit dieser Hilfe ihre Mitgliedsunternehmen. Darüber hinaus gibt der BVDM, neben diesem Geschäftsbericht, vier weitere bedeutende Publikationen heraus:

### Küchenreklamationsleitfaden

Gerade im Bereich der Küchenauslieferung und -Montage liegen die Reklamationsquoten seit Jahren sehr hoch, wie der BVDM aus vielen Gutachten der Möbel- und Küchensachverständigen weiß. Aber nicht jede Reklamation ist berechtigt. Um hier eine Richtschnur zur Beurteilung typischer Reklamationen zu geben, haben Mitglieder des Sachverständigenrates beim BVDM mit Vertretern der Küchenmöbelindustrie, der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel (DGM) und der Landesgewerbeanstalt Nürnberg (LGA) gemeinsam

den Leitfaden zur Beurteilung von Küchenreklamationen erarbeitet. Er ist ein interaktives, computerbasiertes Nachschlagewerk auf USB-Stick mit den häufigsten Reklamationen.

Der Handel und seine Kundendienstmitarbeiter, aber auch die Industrie können damit auf ein Kompendium zurückgreifen, das auf tiefem Wissen aufgebaut wurde. In den allermeisten Fällen hilft es bei der Beurteilung von Reklamationen, oder gibt Hinweise, wo die Beurteilung nachzuschlagen ist. Damit kann dem Kunden eine sachlich fundierte Antwort zu seiner Reklamation gegeben oder festgestellt werden, ob dies nur von einem Sachverständigen beurteilt werden kann.

Die enthaltenen Informationen geben die technischen Beurteilungsgrundlagen an und müssen von Sachverständigen oder Kundendienstfachleuten mit dem Ist-Zustand verglichen werden. Daraus können die entsprechenden Schlüsse eigenverantwortlich gezogen und so die Reklamation sachgerecht beurteilt werden. Die Ausarbeitung ist ausdrücklich nicht für Laien, Rechtsanwälte oder Verbraucher bestimmt - nimmt also nicht das

Ergebnis einer fachlichen Beurteilung vorweg - sondern erläutert, auf welchem Weg man zu einer korrekten Beurteilung kommen kann. Der Küchenreklamationsleitfaden kann direkt beim BVDM zum Preis von 149 Euro bestellt werden.

### BVDM-Möbel-Taschenbuch

Seit mehr als zwanzig Jahren liegt das BVDM-Möbel-Taschenbuch als ständiger Ratgeber griffbereit auf vielen Schreibtischen der Mitarbeiter und Führungskräfte des Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandels. Dieses Standardwerk ist aus der Möbelbranche nicht mehr wegzudenken. Auf rund 300 Seiten im handlichen DIN A6-Format gibt es gezielte

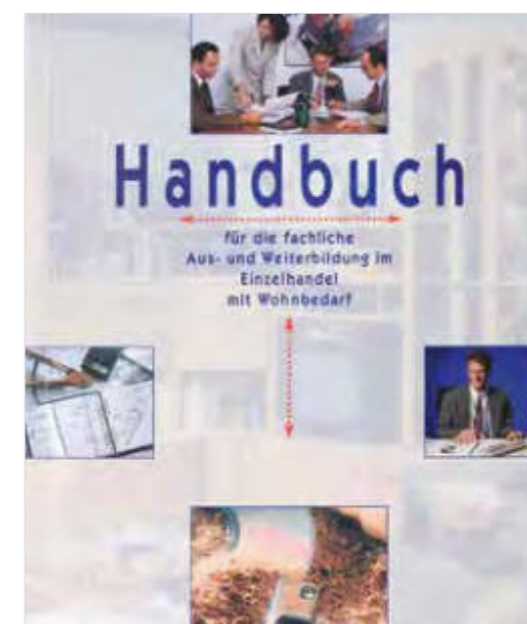


Informationen, einen umfangreichen Statistikeil sowie die wichtigsten Gesetze und Verordnungen in Auszügen für den Möbel- und Küchenfachhandel. Hinzu kommen viele nützliche Branchenadressen, Messetermine und Basisinformationen.

Das BVDM-Möbel-Taschenbuch wird jährlich neu zur IMM Cologne überarbeitet und in Zusammenarbeit mit den Fachleuten des Ferdinand Holzmann-Verlags in Hamburg und Dozenten der Fachschule des Möbelhandels in Köln, vom BVDM herausgegeben. Die Mitglieder der BVDM-Landesverbände erhalten das Taschenbuch kostengünstig im Rahmen ihrer Mitgliedschaft in der Einzelhandelsorganisation. Der Einzelbezug ist zum Preis von 15 Euro direkt über den BVDM möglich.

### Handbuch

Die Warenkunde ist gerade bei beratungsinintensiven Produkten des Möbel- und Einrichtungsfachhandels unabdingbares Rüstzeug für einen erfolgreichen Händler. Darum hat der BVDM in Zusammenarbeit mit Dozenten der Möfa dieses Handbuch herausgegeben, ein unentbehrliche Nachschlagewerk für Auszubildende, Ausbilder und Prüfer der Möbel- und Einrichtungsbranche. Über 200 Schlagworte und Antworten auf rund 350 klassische Fragen bereiten ideal auf die Abschlussprüfungen im warenkundlichen Bereich für die Berufe Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel/Möbelhandel und Verkäufer/-in im Möbelhandel vor. Das Handbuch kann zum Preis von 22 Euro direkt beim BVDM bestellt werden.



### Polsteratlas

Eine weitere Publikation, die ebenfalls auf eine Initiative des Sachverständigenrats beim BVDM zurückzuführen ist, ist der Polsteratlas, der ähnlich wie der Küchenatlas dem sach- und fachkundigen Nutzer Hilfestellung bei der Beurteilung von Reklamationen bei Polstermöbeln, Betten und Matratzen gibt. Der Polsteratlas kann bei der P.O.S. Polsterservice GmbH, [www.polsterservice.de](http://www.polsterservice.de) bezogen werden.

## GPK Präsidium

---



**GPK**  
Handelsverband  
Koch- und Tischkultur



**Präsidentin**  
**Christina van Dorp**  
Wilhelm van Dorp KG, Bonn



**Michael Berz**  
Siller & Laar GmbH & Co. KG, Augsburg



**Peter Franzen**  
Hermann Franzen GmbH & Co. KG  
Düsseldorf



**Maximilian Schreiner**  
Max Schreiner e.K., Regensburg



**Stefan Storch**  
D. F. Rabe & Co., Bremen



**Ehrenpräsident**  
**Carl Reckers**  
Werne

## GPK – Highlights der Branche

### Branchentagung

Alle zwei Jahre trifft sich die Branche auf Einladung des Handelsverbandes Koch- und Tischkultur zur „GPK-Branchentagung“. Dieses Format reicht zurück in die 1950er Jahre als reiner Händlerkongress mit ausgewählten Lieferanten.

Heute ist die Tagung fester Bestandteil des Branchen-Kalenders von Industrie, Handel, Dienstleistern und der Fachpresse. Der wechselnde Veranstaltungsort entspricht dem föderalen Prinzip der Handelsverbände in den Ländern und Regionen. Nach 2015 in Mainz und 2017 in Leipzig fand die GPK-Branchentagung 2019 im nordrhein-westfälischen Düsseldorf statt. 180 Player der Branche diskutierten in Workshops über relevante und aktuelle Themen, schauten bei Vorträgen über den Tellerrand zu verwandten Branchen und „netzwerkten“ gemeinsam in den Pausen und auf der Abendveranstaltung in Solingen wie im Kapitel „Branchentagung“ ausführlich berichtet wird. Eine so attraktive Veranstaltung, dass der Großteil der Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei der nächsten Veranstaltung im Jahr 2021 dabei sein möchte.

### Dineus – Großer Preis der Tischkultur

Kunst und Kultur sind schon immer eng mit der GPK-Branche verbunden. Porzellan, Glas und Besteck die neben ihrer funktionalen Aufgabe auf dekorative und wirkungsvolle Art und Weise das Genießen verstärken, gehören in Haushalten, denen kulturelle Werte wichtig sind, zum festen Bestandteil. Die Übergänge von Handwerk zu Design und schließlich zu Kunst sind fließend. Seit Jahren gehört Kochen zum Trend, die Gestaltung und Ausstattung von Küchen hat sich rasant entwickelt jedoch nicht die Ausgaben für hochwertige



Produkte für den gedeckten Tisch. Um Produkte und Projekte rund um die Tischkultur in den Mittelpunkt zu stellen brauchte es eine entsprechende Bühne.

Der Handelsverband Koch- und Tischkultur hat sich dazu mit dem Callwey-Verlag, der Messe Frankfurt, den Zeitschriften H.O.M.E. und P & G zusammengetan und gemeinsam mit Olaf Salié und Björn Kroner-Salié einen Award initiiert: „Dineus – Großer Preis der Tischkultur“. Das Debut dieses Awards war die Preisverleihung zu Beginn der Messe Am-



Foto: Miriam Dierks

biente 2019 und die Herausgabe des ersten Jahrbuchs für Tischkultur. Wie es weitergeht, steht im Kapitel „Tätigkeiten und Projekte“.

### Pressearbeit

Erster Ansprechpartner für die Publikums- und Wirtschaftspresse ist oftmals der Handelsverband Koch- und Tischkultur, der den Journalisten ein Begriff ist, da er seit den 1990er Jahren seine Jahrespressekonferenz auf der Messe „Ambiente“ durchführte. Mittlerweile zählen 25 Journalisten zu den ständigen Teilnehmern. Auf der Pressekonferenz werden die Wirtschaftsdaten des abgelaufenen Jahres und die Prognosen für das laufende Jahr vorgestellt.

### Ehrenamt

Obwohl der Handelsverband hauptamtlich von einem Geschäftsführer, sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus der Geschäftsstelle geleitet und betreut wird, ist das Ehrenamt eine unverzichtbare Säule und fester Bestandteil der Verbandsarbeit. Ehrenamtlich arbeiten die Mitglieder des Präsidiums, die Sprecher der Erfa-Gruppen und die Teilnehmer der Arbeitskreise. Die Mandatsträger sind erfahrene, politisch verantwortungsvoll handelnde Unternehmer. Mit Herzblut und Engagement lenken sie gemeinsam mit dem Geschäftsführer die Geschicke des Handelsverbandes, formulieren Ziele und sorgen für deren Umsetzung.



**Jens-Heinrich Beckmann**  
Geschäftsführer, Industrieverband Schneid- und Haushaltswaren, Solingen

„In diesem Jahr hat der Handelsverband Koch- und Tischkultur seine Branchentagung bei uns in der Region – in Düsseldorf mit einer Abendveranstaltung in Solingen – durchgeführt. Namhafte Mitgliedsunternehmen unseres Verbandes haben den Abend in der Wipper Aue maßgeblich unterstützt. Uns ist es mit einer Vorführung im historischen Schleiferkotten gelungen, den 180 Teilnehmerinnen und Teilnehmern einen Einblick in die Tradition unserer Branche zu geben: Eine erfolgreiche Kooperation zwischen zwei verwandten Wirtschaftverbänden.“

## Aufgaben und Ziele

Im Rahmen der Einzelhandelsorganisation ist der Handelsverband Koch- und Tischkultur für die Bearbeitung aller branchenspezifischen Themen der Mitgliedsunternehmen verantwortlich:

**Kompetenzfeld Genießen:** Tischausstattung mit Glas, Porzellan, Keramik, Besteck und Korpuswaren, Tischtextilien und Tischaccessoires.

**Kompetenzfeld Kochen und Grillen:** Cookshop mit Töpfen und Pfannen, Backgeräten, Küchenhelfern und Elektrokleingeräten, Grillgeräten und Zubehör, Küchentextilien.

**Kompetenzfeld Schenken:** Geschenkartikel, Accessoires, Produkte für den persönlichen Lifestyle und die individuelle Wohnraumgestaltung.

**Kompetenzfeld Wohnen:** dekorative und funktionale Produkte für Haus und Garten, mit Haustextilien, Leuchten, Kleinmöbeln.

**Der GPK-Handelsverband** vertritt in Branchengremien gegenüber Lieferanten und Messen die Interessen des Fachhandels.

informiert und kommuniziert mit allen Branchenstufen und -institutionen.

ergreift die Initiative für Branchenprojekte, die auch über die Wirtschaftsstufe Einzelhandel hinausgehen können.

sorgt für Informationen und bedient seine internen Medien, die Homepage [www.wohnenundbuero.de](http://www.wohnenundbuero.de) und im Rahmen der Fachzeitschrift „P&G“ die monatlich erscheinenden vier Seiten „GPK intern“.

arbeitet eng zusammen mit dem Handelsverband Deutschland (HDE) und seinen Landesverbänden sowie gleichgelagerten Branchenverbänden.

Der Handelsverband ist die berufspolitische und fachliche Interessenvertretung. Seine Ziele sind die Förderung des Fachhandels, die Durchsetzung der Chancengleichheit für Fachgeschäfte. Er tritt für die Sicherung von selbständigen Existenzen im Facheinzelhandel ein. Dazu gehört auch die Unterstützung von Existenzgründungen, die Entwicklung neuer Geschäftskonzepte sowie Maßnahmen, die der Qualifizierung von Fachabteilungen bei Waren- und Möbelhäusern dienen. Der Handelsverband ist zuständig für alle vorgenannten branchenfachlichen Belange der in seinen Landesverbänden organisierten Einzelhandelsunternehmen, unabhängig von Vertriebsform und Betriebsgröße.

Als Mitglied des Handelsverbandes Deutschland (HDE), der die überfachlichen Belange des Handels in Berlin und Brüssel vertritt, wirken Vertreter des Handelsverbandes in den Gremien und Ausschüssen des HDE mit.

**Aufgaben des Handelsverbandes**  
Politisches Engagement auf Landes- und Bundesebene (Wettbewerbs-, Kartell- und Steuerrecht).

**Mittlerfunktion** zwischen den Fachgeschäften und ihren Vorstufen (Hersteller, Importeure, Großhandel) sowohl in Grundsatzfragen als auch bei Einzelproblemen von allgemeiner Bedeutung.

**Abwehr ungerechtfertigter Forderungen** von Lieferanten.



Foto: Messe Frankfurt/Petra Weizel

**Durchsetzung einheitlicher Standards** für die Bereitstellung von Artikelstammdaten und Mediendaten sowie der Klassifizierung nach dem Sortiments-Artikel-Schlüssel (SAS).

**Förderung** von Warenwirtschaftssystemen und elektronischen Datenaustauschprozessen der Branche.

**Überprüfung** standardisierter Vertragsgestaltung von Lieferanten (Allgemeine Geschäftsbedingungen, Vertriebsverträge usw.).

**Bildung und Begleitung** von Handelsbeiräten bei Herstellern.

**Interessenvertretung** im Rahmen der Messenpolitik, Mitarbeit in Messebeiräten und Strategie-Kommissionen.

### Fachliche Information über

- » GPK intern (Beihefter der Zeitschrift „P&G“)
- » P&G (Fachzeitschrift, Organ des Handelsverbandes)
- » Veranstaltungen wie Branchentagungen als politische und gesellschaftliche Branchentreffs
- » Info Wohnen + Büro als wöchentlicher E-Mail-Dienst über die Geschäftsstellen der Landes- und Regionalverbände der Einzelhandelsorganisation

**Bekämpfung** des unlauteren Wettbewerbs.

**Unterstützung** von Grundsatzprozessen in fachspezifischen Wettbewerbsfragen.

**Zusammenarbeit** mit den Einkaufsverbänden der Branche.

### Aufgaben und Leistungen der GPK Verlags-@Service GmbH

Organisation von professionell betreuten Erfagruppen mit jährlich jeweils zwei Treffen.

**Unterstützung** eines Jahresbetriebsvergleichs mit wichtigen Kennziffern und Benchmarks.

**Vereinbarung** mit Messegesellschaften über exklusive Angebote für Erfahändler.

**Handbuch** für die fachliche Aus- und Weiterbildung im Einzelhandel mit Hausrat, Glas und Porzellan.

Durchführung der in zweijährigem Turnus stattfindenden GPK-Branchentagungen.

## Tätigkeiten und Projekte

### Dineus – Großer Preis der Tischkultur

Trendforscher beobachten schon seit einiger Zeit, dass sich der Blick wieder zunehmend auf die Tischkultur richtet. Nachdem sich viele Jahre das Thema Küche etabliert hat, dann das Thema Grillen seinen Höhepunkt erreichte, spielt nun das gemeinsame, anlassbezogene Essen eine zunehmende Rolle. Tisch und Tischkultur, das Eindecken und Dekorieren von Tischen sind Aufhänger für ein Projekt, für das sich der Handelsverband Koch- und Tischkultur seit 2018 engagiert.

Die Initiatoren und Herausgeber des Buches „Tischkultur“, Olaf Salié und Björn Kroner-Salié sowie Dr. Marcella Prior-Callwey, Geschäftsführerin des renommierten Münchener Callwey-Verlages, entwickelten die Idee, dem schönen Thema Tischkultur einen Preis zu widmen: „Dineus – Großer Preis der Tischkultur“. Beteiligt sind die Ambiente, Weltleitmesse der Konsumgüterbranche (Messe Frankfurt), das Publikumsmagazin H.O.M.E., die Fachzeitschrift „P&G“ und der Handelsverband Koch- und Tischkultur. In elf Kategorien (Trinkglas, Porzellan & Geschirr, Besteck, Tischwäsche, Barkultur, Kochen & Backen, Tischdekoration, Innovation des Jahres, Gastronomie, Servieren sowie Garten & Barbecue) und für drei Sonderpreise (Eventdekoration, Gastgeber des Jahres und Kaffee-Geschirr

des Jahres) können sich Hersteller mit ihren Produkten bewerben. Das Kuratorium unter Vorsitz von Dr. Marcella Prior-Callwey hat die Jury aus herstellerunabhängigen Experten wie Sebastian Herkner, Nicolette Naumann, Claus Franzen und Beate Schraml bestellt.

Das Ergebnis ist das hochwertige „Jahrbuch Tischkultur“ als publizistische Verlängerung des Preises mit erlesenen Fotos und in der kommenden Ausgabe zusätzlich mit spannenden Rezepten von Spitzenköchen. Das Jahrbuch spiegelt die wichtigsten Themen und Trends der Zeit wider und umfasst Interviews, Essays und Artikel über Trends, Novitäten und wichtige Themen der Branche. Im Mittelpunkt standen im Jahr 2019 acht vom Herausgeber Björn Kroner-Salié eingedeckte Tische. Im Rahmen der Frankfurter Ambiente 2019 wurde die Verleihung des Dineus zelebriert und auf einer Sonderfläche präsentiert. Für 2020 geht der Preis in die zweite Runde. Einreichungen seitens der Hersteller waren bis 30. September 2019 möglich.

### Vertriebsverträge

Immer mehr Fachhandelslieferanten unterlegen ihre Vertriebspolitik mit Verträgen, um so ihre Markendarstellung bis hin zum Endverbraucher zu sichern. Der Handelsverband Koch- und Tischkultur verhandelt die Inhalte



Foto: van Dorp

als Interessenvertreter der Händlerschaft, achtet mit auf die Rechtskonformität und die Praktikabilität sowie eine faire Berücksichtigung der Interessen beider Wirtschaftsstufen. Auch überarbeitete Konditionenmodelle werden mit dem Handelsverband besprochen und optimiert, allerdings nie in Hinsicht auf die Höhe der Konditionen, was dem Verband kartellrechtlich untersagt wäre.

Bislang ergibt sich aus den Verträgen eine Verpflichtung des Handels zu Markenpräsentation auf einer bestimmten Fläche an einem bestimmten Ort mit einem vom Lieferanten festgelegten Ladenbau und einem vorgegebenen Mindestsortiment. Doch die Erlöse decken oft nicht den Aufwand, insbesondere bei internet-affinen Marken. Es ist daher ein Umdenken notwendig, hin zu kostenfrei bereitgestellten Möbeln und zu einer Vergütung, welche die Tatsache berücksichtigt, dass Fachgeschäfte immer stärker zum Showroom ihrer Lieferanten werden. Hier sieht der Handelsverband Diskussionsbedarf.

### Category Management im GPK Fachhandel

Verkaufsraumkonzepte nach dem Category Management-Prinzip sind als fester Bestandteil der GPK-Branche etabliert. Das Projekt, im Jahr 2011 durch den Handelsverband Koch- und Tischkultur initiiert und von der Verbundgruppe EK/Servicegroup durchgeführt, wurde im Jahr 2017 auf Österreich ausgeweitet. Bei fast allen der inzwischen über 50 nach diesen Prinzipien arbeitenden Unternehmen kam es zu Umsatzsteigerungen im zum Teil zweistelligen Prozentbereich.

Teilnahmevoraussetzungen für das Projekt sind ein definierter Mindestumsatz, ein Warenwirtschaftssystem mit Schnittstellen zum Einlesen von Stammdaten und Reports für

Abverkaufsdaten, die Erfassung von Verkäufen auf Artikelbasis, eine Potenzialanalyse sowie die Bereitstellung eines Flächenplans, einhergehend mit der Bereitschaft, sich und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv in den Prozess einzubringen.

Zum Erfolg des Category Management-Projekts hat die stets enge Kooperation mit GS1 Germany beigetragen, wo umfangreiches Know-how aus dem Lebensmittel- und Drogeriehandel vorhanden ist. GS1 Germany bildet Category-Manager aus, zertifiziert sie und sorgt für die notwendige juristische Expertise. Fest im Team sind seit dem Start im Jahr 2011 Carl Reckers als freier Mitarbeiter und Christian Nowak aus dem Bereich Datenmanagement der EK/Servicegroup. Ab 2020 wird eine Mitarbeiterin der EK/Servicegroup Carl Reckers nachfolgen, der altersbedingt seine Tätigkeit für das Projekt beenden wird.

### Fördermitglieder unterstützen die Arbeit des Verbandes

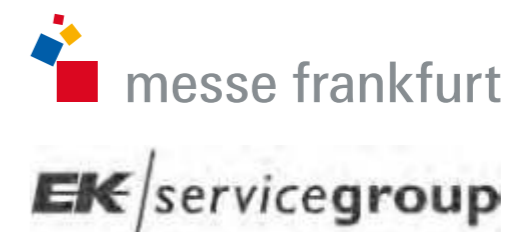
Der Handelsverband Koch- und Tischkultur finanziert sich aus Anteilen der Mitgliedsbeiträge, die Händler der Branche an die Landes- und Regionalverbände der Handelsorganisation zahlen. Ergänzend unterstützen der Einkaufsverband EK/servicegroup und die Messe Frankfurt die Arbeit des Fachverbandes. Im Rahmen ihres Sponsorings der Branchentagungen unterstützt eine große Zahl von Lieferanten mittelbar diese Arbeit.



Stephan Kurzawski

Senior Vice President, Messe Frankfurt Exhibition GmbH

„Als der für alle Konsumgütermessen bei der Messe Frankfurt Verantwortliche ist mir die gute Zusammenarbeit mit den beteiligten Verbänden sehr wichtig. Auf Handelsebene sind dies die zum Handelsverband Wohnen und Büro gehörenden Fachverbände in Köln. Wir haben das große Glück, dass sie und ihr Geschäftsführer eine hohe Affinität zum Messewesen haben. Daher sind sie potenter Gesprächspartner, wichtiger Berater und Multiplikator sowie kritischer Begleiter unserer Messen mit einer ungewöhnlich hohen Präsenz.“



### Erfa

Erfa-Gruppenarbeit ist ein wirksames betriebswirtschaftliches Instrument. Im GPK-Bereich gibt es diese Form der gemeinsamen Entwicklungsarbeit von Fachgeschäften seit mehreren Jahrzehnten. Träger der Erfa-Arbeit ist der Handelsverband Koch- und Tischkultur, durchgeführt wird sie von der GPK Verlags- @ Service GmbH. Daneben gibt es eine Erfa-Gruppe des ZHH und zwei Gruppen der EK/Servicegroup. Die Leitung der Gruppen erfolgt durch hierauf geschulte Unternehmensberater.

Die Erfa-Arbeit besteht im kontinuierlichen Monitoring des eigenen Unternehmens und aus zwei Tagungen – im Frühjahr und im Herbst –, bei denen die eigenen Kennzahlen mit denen der anderen Mitglieder verglichen werden. Die Tagungen behandeln jeweils ein Schwerpunktthema, das - neben der Bearbeitung durch den Gruppenbetreuer - von den Teilnehmern vorbereitet wird. Die Tagungen finden an wechselnden Orten statt und auch außerhalb der Tagungen werden Informationen ausgetauscht und Teilnehmer bei Problemen und Fragestellungen von den übrigen Gruppenmitgliedern unterstützt.

Die Gruppen bestehen aus Händlern vergleichbarer Größenklassen und ähnlicher Sortimente und stammen aus unterschiedlichen Regionen, so dass sie in keinem Konkurrenzverhältnis stehen. So wächst neben der Erfahrung auch der Zusammenhalt. Aus den Verbindungen ist schon manche Kooperation für gemeinsames Marketing oder für den Einkauf entstanden.

Mitglieder der Erfa-Gruppen haben durch den Handelsverband exklusiven Zugang zum „Tulip-Club“ der Leitmesse „Ambiente“.

Dies umfasst – über eine exklusive Business-Lounge hinausgehend – Vergünstigungen wie kostenloses Parken und Catering. Auch gibt es Sonderkontingente, etwa wie im Jahr 2019 zu dem Kongress „Pioneers of Lifestyle“ der Tendence. Auch Reisen zu anderen Messeformaten wie der „Maison & Objet“ in Paris oder der „International Home & Housewares Show“ in Chicago werden über den Handelsverband an Erfa-Mitglieder vermittelt. Für andere Messen organisiert der Handelsverband Kooperationen für einen freien Messezutritt seiner Erfa-Gruppen.

Die Teilnahme an einem Jahresbetriebsvergleich ist für eine Erfa-Mitarbeit sehr sinnvoll, aber keine zwingende Voraussetzung. So beziehen einzelne Gruppen die von den jeweiligen Mitgliedern freigegebenen Individualdaten, aus denen ein Gruppendurchschnitt gebildet wird, der dem Gesamtdurchschnitt aller meldenden Händler gegenübergestellt wird. Vergleiche mit Vorperioden sind ohne weiteres möglich.

Mit den Erfa-Gruppen bietet der Verband den Händlern eine Plattform, Ideen zu entwickeln, Netzwerke aufzubauen, Informationen auszutauschen und gemeinsam zu handeln. Dazu gehört die Auswertung interner Betriebsvergleiche und die Analyse verdeckter Unternehmenspotentiale sowie Basisthemen wie Personaleinsatz, Mitarbeiterschulungen, Kundenbindung und Lagerhaltung. Auch die Diskussion über wichtige Branchenthemen findet in den Gruppen statt, zu deren Treffen fallweise der Verbandsgeschäftsführer kommt. Dem Handelsverband wird aus den Gruppen direkt gespiegelt, welche Entwicklungen stattfinden, wo politischer Handlungsbedarf besteht und welche Hersteller-Handels-Beziehungen gut funktionieren.



**Hilmar Juckel**

**Unternehmensberater und Erfa-Gruppen-Moderator, Hochheim am Main**

„Von Kindesbeinen an bin ich, durch meine Familie geprägt, mit dem Handel vertraut. Als Unternehmensberater moderiere ich für den Handelsverband Koch- und Tischkultur zweimal im Jahr eine Erfahrungsaustauschgruppe namhafter Händler aus ganz Deutschland. Neben der Aufbereitung aktueller Themen und Themenschwerpunkte, Besuche von Hotspots der Handelsentwicklung in ganz Europa, ist es mein Ziel, einen anspruchsvollen Dialog zwischen den Beteiligten zu ermöglichen, der oft über die Branchengrenzen hinausgeht und zu neuen Ansätzen führt. Keine Frage: Erfahrungsaustausch lohnt sich!“

## Medien und Öffentlichkeitsarbeit

Der Dialog mit den Wirtschaftsstufen und allen Partnern der Branche ist eine wichtige Säule der Interessenvertretung des Fachhandels. Der Handelsverband Koch- und Tischkultur profitiert bei dieser Kernaufgabe seiner Arbeit von guten langjährigen Kontakten in der Branche, von partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit der Fachpresse und seiner Mitarbeit in Messe- und HDE-Gremien.

Die wirtschaftliche Lage und die Entwicklung der Branchenumsätze stehen im Zentrum der jährlichen Pressekonferenz, die der Handelsverband Koch- und Tischkultur anlässlich der internationalen Konsumgütermesse „Ambiente“ in Frankfurt am Main veranstaltet. Vorgestellt vom GPK-Präsidium erfahren Journalisten der Fachpresse neben den Konjunkturzahlen auch die für das Jahr aktuell geplanten Branchenthemen und Fortschritte der Projekte des Verbandes.

Auch im Verlauf des Jahres erreichen die Geschäftsstelle viele Anfragen von Journalistinnen und Journalisten zu Branchenthemen, zu Umsatz- und Unternehmensentwicklungen sowie zu Verbraucherfragen. Hier kann der Handelsverband Informationen zielgruppengerecht aufbereitet zusammenstellen oder aufgrund der guten Vernetzung kompetente Ansprechpartner weitervermitteln. Ohnehin ist dem Handelsverband der Dialog mit Redaktionen sehr wichtig. Sie sind den Herstellern als Anzeigenkunden oftmals näher als dem Fachhandel. Umso wichtiger einen Ansprechpartner mit Praxiskenntnis zu haben, der die herausragende Rolle der Fachgeschäfte für die Präsenz der Markenprodukte beim Endkunden erläutern kann.

Ein für die Mitglieder und Interessierten der Branche wichtiges Medium ist die Fachzeitschrift „P&G“. Auf jeweils vier implementier-



GPK-Jahrespressekonferenz während der Ambiente

ten Seiten „GPK intern“ erreicht der Handelsverband Koch- und Tischkultur mit seinen Verbandsmitteilungen seit 1994 die Fachöffentlichkeit. Hier werden Brennpunkthemen aufgegriffen und der Verband setzt sich kritisch mit Handelsthemen auseinander – immer aus dem Blickwinkel des Fachhandels und seiner Interessen. Die redaktionelle Arbeit leistet die Geschäftsstelle, die nah an den Themen ist und auf kurzfristige Entwicklungen reagieren kann. Gleichfalls erscheint in der Fachzeitschrift „P&G“ die Rubrik „Angemerkt“, in der sich Händler zu Themen äußern, die sie direkt betreffen und über die sie andere in Kenntnis setzen möchten.

Ergänzt wird die Pressearbeit durch den fachverbandsübergreifenden Newsletter „Info Wohnen + Büro“, der an die Geschäftsstellen der Handelsverbandsorganisation zur Weiterleitung an die dort organisierten Unternehmen der Branche geht.

## Messen

### ambiente tendence nordstil christmasworld

#### Ambiente und Tendence

Die Frankfurter Messe „Ambiente“ ist für fünf Tage im Februar die nationale und internationale Leitmesse für Neuheiten, Trends sowie Gespräche und Einkaufsverhandlungen und die wichtigste Orderplattform der Branche. Vom 08. - 12. Februar 2019 war der Handelsverband Koch- und Tischkultur mit einem Messestand im Foyer der Halle 4.0 vertreten. Dort informierten die Referentin und der Geschäftsführer Mitgliedsunternehmen der Handelsorganisation und standen Messebesuchern Rede und Antwort. Die Präsidiumsmitglieder und der Geschäftsführer führten zahlreiche Gespräche auf den Ständen der Lieferanten. Für die Jahrespressekonferenz am 8. Februar 2019 bot die Messe wieder den geeigneten Rahmen.

#### Tendence

Die Sommermesse Tendence vom 29. Juni bis 1. Juli 2019 vereinte die Sortimente der Frankfurter Frühjahrmessen Ambiente, Heimtextil,

Paperworld, Creativeworld und Christmasworld. Die Aussteller konnten das zweite Mal im Jahr Neuheiten zeigen, die Gelegenheit zur Nachorder für das Weihnachtsgeschäft und den Frühbezug für das Frühjahr 2020 bieten. Mit Formaten wie „Tendence Academy“, der Online-Plattform „conzoom“ und dem Kongress „Pioneers of Lifestyle“ bietet die Messe einen interessanten Mehrwert.

#### Regionalmessen

Die Regionalmesse „Nordstil“ hat sich etabliert. Gemeinsam mit einem aus Ausstellern und dem Handelsverband zusammengesetzten Arbeitskreis werden jährliche Strukturpassungen beschlossen und umgesetzt.

Die „Trendset“ in München ist schon lange die größte Veranstaltung unter den Regionalmessen. Das hindert sie jedoch nicht daran, sich immer wieder zu erneuern, weitere Themen aufzugreifen.



**Dierk Böckenholt**  
Hauptgeschäftsführer, Handelsverband Nord, Kiel

„Wir engagieren uns für die allgemeinen Anliegen, für die Vertretung gegenüber Politik und Verwaltung, für die Nöte und Sorgen unserer norddeutschen Handelsunternehmen. Information und Beratung haben einen hohen Stellenwert. Wenn es jedoch um spezifische Branchenthemen beispielsweise für den Einrichtungsfachhandel geht, brauchen wir die Expertise unserer Fachverbände auf Bundesebene. Dort bekommen unsere Mitglieder kompetente Auskunft und Beratung. Wobei der Handelsverband Wohnen und Büro sogar zweimal im Jahr vor Ort ist, auf der Messe „Nordstil“ in Hamburg.“

## Branchentagung – Key to the Customer

Die Tagung am 14./15. Mai 2019 in Düsseldorf folgte konsequent einem roten Faden: Von der Psychoanalyse Deutschlands, präsentiert von Stephan Grünewald, Rheingold-Institut über Michael Mette aus der Deutschland-Geschäftsführung von Ikea, wo solche Erkenntnisse konsequent umgesetzt werden. Mit Frank Rehme, der anhand der Stadt Langenfeld zeigt, wie der stationäre Handel mit Online-Angeboten vernetzt werden kann, bis zu Dr. Steffi Burkart, die sich mit der Millenium-Generation und den Konsequenzen für Unternehmen auseinandersetzt. Die Themen wurden als praktisches Rollout von einer Exkursion zu Fachgeschäften in der Düsseldorfer Innenstadt flankiert. Rüdiger Zurheide präsentierte sein innovatives Lebensmittelgeschäft und Peter Franzen das Fachgeschäft für die schönen Dinge des Lebens an der Kö. Im Anschluss an die Tagung hatte Ikea nach Kaarst eingeladen, wo ein sehr modernes,



nachhaltiges Konzept ausgerollt worden ist, dass die die Kommune einbindet.

Markenzeichen der Branchentagungen sind Best Practice-Vorträge. Mit Dr. Benedikt Erdmann stellte sich erstmals eine branchen-





Foto: Miriam Dierks



Foto: Miriam Dierks

fremde Verbundgruppe vor. Jürgen Weitz nutzte sein Referat, um die Vorbereitungen eines Generationenwechsels in den Vordergrund zu stellen und Rudolf Freund bewies, dass an einem Standort in der Region durch die Fokussierung auf einzelne Marken und ein konsequentes Kundenmarketing erfolgreich gearbeitet werden kann.

Interessante Erkenntnisse über Preispsychologie vermittelte Tim Brzoska, Simon Kucher & Partners, an dessen Vortrag sich einer der vier Workshops anschloss. In den anderen Workshops erläuterte Britta Meyer betriebswirtschaftliche Themen, Susanne Sorg und Sandra Kroll stellten die digitalen Angebote von EK/Servicegroup in den Mittelpunkt und Björn Kroner-Salié begeisterte mit seinen floralen Inszenierungen und baute die Brücke zum „Dineus – Der Große Preis der Tischkultur“, ein Award dessen inhaltlicher Mentor er ist. Den bunten Abschluss der Tagung bot Enzo Vincenzo Prisco mit einem lebhaften Vortrag über die Kraft der Marke – wie Marken wahrgenommen werden, wie die Bekanntheit gesteigert werden kann, was sie für den Erfolg eines Unternehmens bedeuten.

Der Branchenabend fand auf Einladung Solinger Hersteller in der Wipper Aue statt. Dabei konnte einem Handwerker über die Schulter geschaut werden, der in einem musealen

Schleiferkotten Messer herstellte. Die Energie liefert noch immer ein Wasserrad, angetrieben durch die Wupper. Für den Dialog unter den Teilnehmern aller Wirtschaftsstufen war die Abendveranstaltung wieder ein unverzichtbares Element.

Die 15 Referenten der Tagung überzeugten die Teilnehmer und wurden von ihnen ausnahmslos sehr gut oder gut bewertet. Sämtli-

che Teilnehmer stufen die Themenstellung als wichtig oder sogar sehr wichtig ein, 98 Prozent hatten einen guten und sehr guten Eindruck von den Inhalten der Tagung. Auch die Organisation, geleistet vom Teams der Geschäftsstelle, bekam Bestnoten. 97 Prozent der Besucher möchten wieder an der nächsten Branchentagung teilnehmen, die im Frühjahr 2021 stattfinden wird.



Foto: Miriam Dierks



Foto: Miriam Dierks



Foto: Miriam Dierks



**Maria Geenen-Groß**  
Inhaberin, Geenen Wohnen Kochen Leben, Xanten

„Im Frühjahr führte der Handelsverband Koch- und Tischkultur seine Branchentagung in Düsseldorf durch. Als Händlerin habe ich ganz viel mitgenommen: Von den großen gesellschaftlichen Entwicklungen bis hin zu den sehr konkreten Best Practice-Vorträgen und Workshops. Es ging um Generationenwechsel und Kalkulation, attraktive Präsentationen und Standortperspektiven, wie analoger und digitaler Handel ineinandergreifen könnte. Ganz wichtig waren die vielen persönlichen Gespräche mit anderen Händlern und mit unseren Lieferanten. Ich empfehle diese Tagungen ohne Wenn und Aber!“



Foto: Miriam Dierks



Foto: Miriam Dierks

# Adressen und Ansprechpartner

## Präsidien

### HWB Präsidium

Hans Strothoff (Vorsitzender)  
MHK Group AG  
Frankfurter Str. 155, 63303 Dreieich  
Tel.: 06103/391-0  
info@mhk.de, www.mhk.de

Michael Ruhnau (Vorstandsmitglied)  
Herbert König Bürotechnik KG  
Am Dachspfad 23, 61169 Friedberg  
Tel.: 06031/792-0  
service@koenig-kg.com  
www.koenig-kg.com

Christina van Dorp (Vorstandsmitglied)  
Wilhelm van Dorp KG  
Münsterplatz 25, 53111 Bonn  
Tel.: 0228/981 92-0  
info@vandorp.de, www.vandorp.de

Stefan Storch (Schatzmeister)  
D. F. Rabe & Co.  
Am Wall 153 – 156, 28195 Bremen  
Tel.: 0421/32 50 79  
rabe@rabe-am-wall.de  
www.rabe-am-wall.de

### BVDM-Präsidium

Hans Strothoff (Präsident)  
MHK Group AG  
Frankfurter Str. 155, 63303 Dreieich  
Tel.: 06103/391-0  
info@mhk.de, www.mhk.de

Markus Meyer  
City-Polster Handels GmbH  
Merkurstr. 16, 67663 Kaiserslautern  
Tel.: 0631/350 33 90  
info@city-polster.de, www.city-polster.de

Oliver Höner  
Musterring International  
Josef Höner GmbH & Co. KG  
Hauptstr. 134-140  
33378 Rheda-Wiedenbrück  
Tel.: 05242/592-01  
info@musterring.de  
www.musterring.de

Robert Andreas Hesse  
Möbel Hesse GmbH  
Robert-Hesse-Str. 3, 30812 Garbsen  
Tel.: 0511/279 78-100  
info@moebel-hesse.de, www.moebel-hesse.de

Günther Härtl (Ehrenpräsident)  
Härtl Küchenwelt GmbH  
Gewerbepark Untere Au 13, 35745 Herborn  
Tel.: 02772/92486-0  
info@haertl-kuechenwelt.de  
www.haertl-kuechenwelt.de

### GPK-Präsidium

Christina van Dorp (Präsidentin)  
Wilh. van Dorp KG  
Münsterplatz 25, 53111 Bonn  
Tel.: 0228/981 92-0  
info@vandorp.de, www.vandorp.de

Michael Berz  
Siller & Laar GmbH & Co. KG  
Philippine-Welser-Str. 30, 86150 Augsburg  
Tel.: 0821/502 81-0  
info@siller-laar.de, www.siller-laar.de

Peter Franzen  
Hermann Franzen GmbH & Co. KG  
Königsallee 42, 40212 Düsseldorf  
Tel.: 0211/130 78-0  
info@franzen.de, www.franzen.de

Maximilian Schreiner  
Max Schreiner e.K.  
Salzburger Gasse 2, 93047 Regensburg  
info@schreiner-regensburg.de  
www.schreiner-regensburg.de

Stefan Storch  
D. F. Rabe & Co.  
Am Wall 153 – 156, 28195 Bremen  
Tel.: 0421/32 50 79  
rabe@rabe-am-wall.de, www.rabe-am-wall.de

Carl Reckers (Ehrenpräsident)  
Handelsberatung Reckers  
Steinstr. 3, 59368 Werne  
Tel.: 02389/40 06-11  
creckers@porzellan-reckers.de

### HBS-Präsidium

Michael Ruhnau (Präsident)  
Herbert König Bürotechnik KG  
Am Dachspfad 23, 61169 Friedberg (Hessen)  
Tel.: 06031/792-0  
service@koenig-kg.com, www.koenig-kg.com

Carla Gundlach (Vizepräsidentin)  
bi-markt büro & ideen  
Bürobedarfsgesellschaft mbH & Co. KG  
Hannoversche Str. 82, 49084 Osnabrück  
Tel.: 0541/582 02-0  
info@bimarkt.de, www.bimarkt.de

Helmut Fleischer  
office 360 GmbH  
Gustav-Adolf-Str. 30, 30167 Hannover  
Tel.: 0511/12 47-0  
info@office360.de, www.office360.de

Kirsten Haller  
Büro-Bedarf-Balke GmbH  
Am Knick 10 - 16, 22113 Oststeinbek  
Tel.: 040/713 08-0  
info@balke-hamburg.de  
www.balke-hamburg.de

Birgit Lessak  
Schreiben und Basteln  
Birgit Lessak e.K.  
Bahnhofstr. 54, 12305 Berlin  
Tel.: 030/744 84 38  
birgitlessak@gmx.de

Dr. Benedikt Erdmann  
Soennecken eG  
Soennecken-Platz, 51491 Overath  
Tel.: 02206/607-0  
info@soennecken.de  
www.soennecken.de

Martin Kunow  
PBS Deutschland Dienstleistungs GmbH  
Im Kleifeld 28, 31275 Lehrten/Ahlten  
Tel.: 05132/86 44-0  
info@pbsdeutschland.de  
www.pbsdeutschland.de

Michael Purper  
Prisma Fachhandels AG  
Dieselstr. 12-14, 42781 Haan  
Tel.: 02129/55 71-600  
info@prisma-online.biz, www.prisma.ag

Jörg Schaefer  
Büroring eG  
Einkaufs- und Marketing-Kooperation  
Siemensstr. 7, 42781 Haan  
Tel.: 02129/55 71-0  
info@bueroering.de, www.bueroering.de

Ulf Ohlmer (Ehrenpräsident)  
Wilh. F. Kassebeer GmbH & Co. KG  
Matthias-Grünwald-Str. 42  
37154 Northeim  
Tel.: 05551/963-131  
info@bueroboss.de, www.bueroboss.de

Armin Schröter (Ehrenpräsident)  
Schröter Bürobedarf + EDV-Zubehör GmbH  
Tempelsweg 4, 47918 Tönisvorst  
Tel.: 02151/792-0  
info@schroeter-buerozentrum.de  
www.schroeter-buerozentrum.de

## HDE, Landes- und Regionalverbände

Handelsverband Deutschland (HDE)  
Am Weidendamm 1 a, 10117 Berlin  
Tel.: 030/72 62 50-0  
hde@einzelhandel.de, www.hde.de

Handelsverband Deutschland (HDE)  
Büro Brüssel  
Avenue des Nerviens 85, B-1040 Bruxelles  
Tel.: 0032/22 31 02 81  
europa@einzelhandel.de, www.einzelhandel.de

### Landes- und Regionalverbände

Handelsverband Baden-Württemberg e.V.  
Neue Weinsteige 44, 70180 Stuttgart  
Tel.: 0711/648 64-20  
info@hv-bw.de, www.hv-bw.de

Handelsverband Bayern e.V. (HBE)  
Brienner Str. 45, 80333 München  
Tel.: 089/511 18-113  
info@hv-bayern.de, www.hv-bayern.de

Handelsverband Berlin-Brandenburg e.V.  
c/o Regionalbereich Nordwestbrandenburg  
Steinstr. 20, 16816 Neuruppin  
Tel.: 03391/45 63-0  
info-neuruppin@hbb-ev.de, www.hbb-ev.de

Handelsverband Mitte  
c/o Handelsverband Hessen-Süd e.V.  
Flughafenstr. 4 a, 60528 Frankfurt  
Tel.: 069/13 30 91-0  
rhode@einzelhandelsverband.de  
www.einzelhandelsverband.de

Handelsverband Niedersachsen-Bremen e. V.  
Hinüberstr. 16-18, 30175 Hannover  
Tel.: 0511/337 08-15  
info@handelsverband-nb.de  
www.handelsverband-nb.de

Handelsverband Nord e.V.  
Hopfenstr. 65, 24103 Kiel  
Tel.: 0431/974 07-0  
info@hvnord.de, www.hvnord.de

Handelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.  
Kaiserstr. 42 a, 40479 Düsseldorf  
Tel.: 0211/498 06-21  
info@hv-nrw.de, www.handelsverband-nrw.de

Handelsverband Mitteldeutschland:

Handelsverband Sachsen e.V.  
Könneritzstr. 3, 01067 Dresden  
Tel.: 0351/867 06-12  
hvs-land@handel-sachsen.de  
www.handel-sachsen.de

Handelsverband Sachsen-Anhalt e.V.  
Breiter Weg 232 a, 39104 Magdeburg,  
Tel.: 0391/561 96 31  
info@handelsverband-sachsenanhalt.de  
www.handelsverband-sachsenanhalt.de

Handelsverband Thüringen e.V.  
Futterstr. 14, 99084 Erfurt  
Tel.: 0361/778 06-0  
info@handelsverbandthueringen.de  
www.handelsverbandthueringen.de



Screenshot: [www.einzelhandel.de](http://www.einzelhandel.de)

Zur Kartenübersicht und zur Suche nach Postleitzahlen (zur schnellen Recherche des zuständigen Landes- oder Regionalverbandes) gelangt man über die Seite:

[www.einzelhandel.de/regionen](http://www.einzelhandel.de/regionen)

[www.einzelhandel.de/mitglied-werden](http://www.einzelhandel.de/mitglied-werden)

# Internationale Messen

## Trendset

05. - 07.01.2020  
Trendset GmbH  
Ismaninger Str. 63, 81675 München  
Tel.: 089/462 24 65-0  
info@messe-trendset.de, www.trendset.de

## Heimtextil

07. - 10.01.2020  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,  
60327 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/75 75-0  
heimtextil@messefrankfurt.com  
www.heimtextil.de

## Domotex

10. - 13.01.2020  
Deutsche Messe AG  
Messegelände, 30521 Hannover  
Tel.: 0511/89-0  
info@messe.de, www.domotex.de

## Nordstil (Hamburg)

11. - 13.01.2020  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,  
60327 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/75 75-0  
nordstil@messefrankfurt.com  
www.nordstil.de

## IMM Cologne

13. - 19.01.2020  
Koelnmesse GmbH  
Messeplatz 1, 50679 Köln  
Tel.: 0221/821-0  
info@koelnmesse.de, www.imm-cologne.de

## Maison & Objet

17. - 21.01.2020  
SESMP/SAFI  
Salons Francais et Internationaux  
4 Passage Roux, 75859 Paris Cedex 17,  
Frankreich  
Tel.: 0221/13 05 09-09  
b.angui@imf-promosalons.de  
www.maison-objet.com

## Christmasworld

24. - 28.01.2020  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,  
60327 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/75 75-0  
info@messefrankfurt.com  
www.christmasworld.messefrankfurt.com

## Paperworld/Creativeworld

25. - 28.01.2020  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,  
60327 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/75 75-0  
info@messefrankfurt.com  
www.paperworld.de  
www.creativeworld.messefrankfurt.com

## Ambiente

07. - 11.2.2020  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,  
60327 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/75 75-0  
info@messefrankfurt.com  
www.ambiente.messefrankfurt.com

## International Home + Housewares Show (IHA)

14. - 17.03.2020  
McCormick Place  
2301 S. Lake Shore Drive, Chicago  
Illinois 60616 USA  
Tel.: 0521 2092-0  
julia.quick@ek-servicegroup.de  
www.housewares.org

## I Saloni

21. - 26.04.2020  
Cosmit Spa  
Foro Buonaparte 65, 20121 Milano  
Tel.: 0039/02 72 59 41  
info@cosmit.it  
www.cosmit.it

## Tendence

27. - 30.06.2020  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,  
60327 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/75 75-0  
info@messefrankfurt.com  
www.tendence.de

## Trendset

11. - 13.07.2020  
Trendset GmbH  
Ismaninger Str. 63, 81675 München  
Tel.: 089/462 24 65-0  
info@messe-trendset.de, www.trendset.de

## Nordstil (Hamburg)

25. - 27.07.2020  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,  
60327 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/75 75-0  
nordstil@messefrankfurt.com  
www.nordstil.de

## Spoga + Gafa

06. - 08.09.2020  
Koelnmesse GmbH  
Messeplatz 1, 50679 Köln  
Tel.: 0221/821-0  
info@koelnmesse.de  
www.spogagafa.de

## Insights-X

14. - 17.10.2020  
Spielwarenmesse eG  
Münchener Str. 330, 90471 Nürnberg  
Tel.: 0911/998 13-0  
info@insights-x.com  
www.insights-x.com

## Orgatec

27. - 31.10.2020  
Koelnmesse GmbH  
Messeplatz 1, 50679 Köln  
Tel.: 0221/821-0  
info@koelnmesse.de, www.orgatec.de

## BAU

11. - 16.01.2021  
Messe München GmbH  
Messegelände, 81823 München  
Tel.: 089/949-20720  
newslines@messe-muenchen.de  
www.bau-muenchen.com

## LivingKitchen

18. - 24.01.2021  
Koelnmesse GmbH  
Messeplatz 1, 50679 Köln  
Tel.: 0221/821-0  
info@koelnmesse.de  
www.livingkitchen-cologne.de

## Interzum

04. - 07.05.2021  
Koelnmesse GmbH  
Messeplatz 1, 50679 Köln  
Tel.: 0221/821-0  
info@koelnmesse.de, www.interzum.de

## LIGNA

10. - 14.05.2021  
Deutsche Messe AG  
Messegelände, 30521 Hannover  
Tel.: 0511/89-0  
info@messe.de, www.ligna.de

## R + T

22. - 26.02.2021  
Landesmesse Stuttgart GmbH  
Messeplatz 1, 70629 Stuttgart  
Tel.: 0711/18 560-0  
info@messe-stuttgart.de  
www.messe-stuttgart.de/r-t/

## Farbe, Ausbau + Fassade München

09. - 12.03.2022  
GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH  
Paul-Wassermann-Str. 5  
81829 München  
kontakt@ghm.de, www.faf-messe.de

## Weitere Fachverbände des Handels

BHB - Handelsverband Heimwerken,  
Bauen und Garten e.V.  
Hohenzollernring 14, 50672 Köln  
Tel.: 0221/27 75 95-0  
info@bhb.org, www.bhb.org

Bundesfachverband  
Deutscher Reformhäuser (refo)  
Ernst-Litfass-Str. 16, 19246 Zarrentin  
Tel.: 038851/51-542  
kontakt@refo.de, www.refo.de

Bundesverband des Sanitätsfachhandels (BVS)  
Hugo-Junkers-Str. 22, 50739 Köln  
Tel.: 0221/240 78 45  
bvs@verbandsbuero.eu  
www.bv-sanitaetsfachhandel.de

Bundesverband Parfümerien  
Kaiserstr. 42a, 40479 Düsseldorf  
Tel.: 0211/30 18 18-80  
info@parfuemerieverband.de  
www.parfuemerieverband.de

Bundesverband Schwimmbad und  
Wellness (bsw)  
An Lyskirchen 14, 50676 Köln  
Tel.: 0221/271 66-91  
info@bsw-web.de, www.bsw-web.de

Gesamtverband  
Deutscher Musikfachgeschäfte e.V.  
Hardenbergstr. 9 a, 10623 Berlin  
Tel.: 030/327 69 68-65  
info@gdm-online.com, www.gdm-online.com

Handelsverband Juweliere (BVJ)  
An Lyskirchen 14, 50676 Köln  
Tel.: 0221/271 66-0  
bvj@einzelhandel-ev.de, www.bv-juweliere.de

Handelsverband Lebensmittel (BVLH)  
Am Weidendamm 1 a, 10117 Berlin  
Tel.: 030/72 62 50-80  
info@bvlh.net, www.bvlh.net

Handelsverband Lederwaren (BLE)  
Weinsbergstr. 190, 50825 Köln  
Tel.: 0221/92 15 09-0  
info@lederwareneinzelhandel.de  
www.lederwareneinzelhandel.de

Handelsverband Schuhe (BDSE)  
Weinsbergstr. 190, 50825 Köln  
Tel.: 0221/92 15 09-0  
info@bdse.org, www.bdse.org

Handelsverband Spielwaren (BVS)  
An Lyskirchen 14, 50676 Köln  
Tel.: 0221/271 66-0  
bvs@einzelhandel.de, www.bvspielwaren.de

Handelsverband Tabak (BTWE)  
An Lyskirchen 14, 50676 Köln  
Tel.: 0221/271 66-0  
btwe@einzelhandel.de, www.tabakwelt.de

Handelsverband Technik (BVT)  
An Lyskirchen 14, 50676 Köln  
Tel.: 0221/271 66-0  
bvt@einzelhandel-ev.de, www.bvt-ev.de

Handelsverband Textil (BTE)  
Weinsbergstr. 190, 50825 Köln  
Tel.: 0221/92 15 09-0  
info@bte.de, www.bte.de

vds - Verband Deutscher Sportfachhandel e.V.  
Pariser Str. 2, 81669 München  
Tel.: 089/99 35 56-0  
info@vds-sportfachhandel.de  
www.vds-sportfachhandel.de

Verband der Bettenfachgeschäfte (VDB)  
Weinsbergstr. 190, 50825 Köln  
Tel.: 0221/92 15 09-0  
vdb@bte.de, www.bettinfo.de

Verband des deutschen Zweiradhandels (VDZ)  
Große-Kurfürsten-Str. 75, 33615 Bielefeld  
Tel.: 0521/965 10-0  
info@vdzrad.de, www.vdzrad.de

Verband Deutscher Drogisten (VDD)  
Am Mühlenacker 59, 50259 Pulheim  
Tel.: 02234/96 73-260  
drogistenverband@t-online.de  
www.drogistenverband.de

## Presse und Medien

### Handelsfachpresse

Der Handel  
Deutscher Fachverlag GmbH  
Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt  
Tel.: 069/75 95-01  
der.handel@dfv.de, www.derhandel.de

handelsjournal  
Planet C GmbH  
Am Weidendamm 1 a, 10117 Berlin  
Tel.: 030/726 25-111  
redaktion@handelsjournal.de  
www.handelsjournal.de

Lebensmittel Zeitung  
Deutscher Fachverlag GmbH  
Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt  
Tel.: 069/75 95-01  
lz-redaktion@dfv.de  
www.lebensmittelzeitung.net

### BVDM Fachpresse

arcade  
Ferdinand Holzmann Verlag  
im Vincentz Network GmbH & Co. KG  
Weidestraße 120 a, 22083 Hamburg  
Tel.: 040/632 01 80  
holzmann@holzmann.de, www.holzmann.de

der küchenprofi  
Ferdinand Holzmann Verlag  
im Vincentz Network GmbH & Co. KG  
Weidestraße 120 a, 22083 Hamburg  
Tel.: 040/63 20 18-0  
holzmann@holzmann.de  
www.derkuechenprofi.de

EUWID  
Europäischer  
Wirtschaftsdienst GmbH  
Bleichstr. 20-22, 76593 Gernsbach  
Tel.: 07224/93 97-0  
info@euwid.de, www.euwid.de

HartDran  
Hartmann Media GmbH  
Berger Str. 15, 82319 Starnberg  
Tel.: 08151/91 46-0  
hartdran-verlag@t-online.de  
www.hartdran.com

inside  
INSIDE Wohnen Verlags GmbH  
Destouchesstr. 6, 80803 München  
Tel.: 089/383 56 70  
info@inside-wohnen.de  
www.inside-wohnen.de

Interiorfashion  
dieschmidt - Fachverlag für gedruckte und  
digitale Medien e.K.  
Königswarterstr. 70, 90762 Fürth  
Tel.: 0911/75 39 80-14  
info@interiorfashion.de  
www.interiorfashion.de

küche + architektur  
Fachschriften-Verlag GmbH & Co. KG  
Weißheimerstr. 7, 67549 Worms  
Tel.: 06241/97 97 08-10  
info@fachschriften.de  
www.kuecheundarchitektur.de

Küchenhandel  
Interieur-Verlag GmbH  
Maiglöckchenweg 3, 51570 Windeck  
Tel.: 02292/959 97 40  
info@interieur-verlag.de  
www.kuechenhandel-online.de

Küchenplaner  
Strobel Verlag GmbH & Co. KG  
Zur Feldmühle 9-11, 59821 Arnsberg  
Tel.: 02931/89 00-0  
leserservice@strobel-verlag.de  
www.kuechenplaner-magazin.de

markt intern  
Markt Intern Verlag GmbH  
Grafenberger Allee 30, 40237 Düsseldorf  
Tel.: 0211/66 98-0  
info@markt-intern.de, www.markt-intern.de

material + technik möbel  
m+t Ritthammer Publishing GmbH  
Andernacher Str. 5 a, 90411 Nürnberg  
Tel.: 0911/955 78-80  
info@material-technik.de  
www.material-technik.de

möbelfertigung  
Ferdinand Holzmann  
Verlag im Vincentz Network GmbH & Co. KG  
Weidestraße 120 a, 22083 Hamburg  
Tel.: 040/63 20 18-0  
holzmann@holzmann.de  
www.moebelfertigung.com

möbel kultur  
Ferdinand Holzmann Verlag im Vincentz im  
Vincentz Network GmbH & Co. KG  
Weidestraße 120 a, 22083 Hamburg  
Tel.: 040/632 01 80  
holzmann@holzmann.de  
www.moebelkultur.de

MÖBELMARKT  
Verlag Matthias Ritthammer GmbH  
Andernacher Str. 5 a, 90411 Nürnberg  
Tel.: 0911/955 78-0  
media@ritthammer-verlag.de  
www.moebelmarkt.de

## GPK Fachpresse

GPK intern  
GPK Verlags- @ Service GmbH  
Frangenheimstr. 6, 50931 Köln  
Tel.: 0221/940 83-20  
gpk@wohnenundbuero.de  
www.wohnenundbuero.de

P&G  
bit-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG  
Fasanenweg 18  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711/75 91-0  
info@bitverlag.de  
www.bitverlag.de

arcade und möbel kultur  
Ferdinand Holzmann Verlag im  
Vincentz Network GmbH & Co. KG  
Weidestraße 120 a, 22083 Hamburg  
Tel.: 040/632 01 80  
holzmann@holzmann.de  
www.holzmann.de

Genuss Professional / Genuss Pur  
WWS Verlag Klaus-Peter Piontkowski  
Neuenbaumerstr. 5, 41470 Neuss  
Tel.: 02137/936 97-0  
piontkowski@wws-verlag.de  
www.wws-verlag.de

HZ Hausrat-Zeitung  
Eisenwaren-Zeitung GmbH  
Eichendorffstr. 3, 40474 Düsseldorf  
Tel.: 0211/470 50-66  
ez.hz@gmx.de, www.ez-hz.de

Kitchen Trend  
Göller Verlag GmbH  
Aschmattstr. 8, 76532 Baden-Baden  
Tel.: 07221/502-200  
info@goeller-verlag.de  
www.trend-and-style.de

stil & markt  
Meisenbach GmbH Verlag  
Franz-Ludwig-Str. 7 a, 96047 Bamberg  
Tel.: 0951/861-0  
info@meisenbach.de, www.stilundmarkt.de

Tischgespräch  
Dicker & Kamphausen GbR  
Sandstrasse 1, 96135 Stegaurach  
redaktion@tischgespraech.de  
www.tischgespraech.de

Trend and Style  
Göller Verlag GmbH  
Aschmattstr. 8, 76532 Baden-Baden  
Tel.: 07221/502-200  
rieger@goeller-verlag.de  
www.trend-and-style.de

## HBS Fachpresse

AIT  
Verlagsanstalt Alexander Koch GmbH  
Fasanenweg 18  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711/75 91-286  
info@ait-online.de, www.ait-online.de

boss  
bit-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG  
Fasanenweg 18  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711/75 91-0  
info@bitverlag.de, www.bitverlag.de

c.ebra  
Verlag Chmielorz GmbH  
Marktplatz 13, 65183 Wiesbaden  
Tel.: 0611/360 98-0  
info@cebra.biz, www.cebra.biz

BusinessPartner PBS  
Verlag Chmielorz GmbH  
Marktplatz 13, 65183 Wiesbaden  
Tel.: 0611/360 98-0  
info@pbs-business.de, www.pbs-business.de

CHEFBÜRO  
Chefbüro Media Verlag  
Oberer Eisbergweg 7, 73734 Esslingen  
Tel.: 0711/348 20-70  
chefbuero@chefbuero.de, www.chefbuero.de

Das Büro  
Prima Vier Nehring Verlag GmbH  
Gustav-Freytag-Str. 7, 10827 Berlin  
Tel.: 030/47 90 71-0  
info@OFFICE-ROXX.de  
www.OFFICE-ROXX.de

Modern Office  
Prima Vier Nehring Verlag GmbH  
Gustav-Freytag-Str. 7, 10827 Berlin  
Tel.: 030/47 90 71-0  
info@OFFICE-ROXX.de  
www.OFFICE-ROXX.de

Facts  
Facts GmbH  
Theodor-Althoff-Str. 39, 45133 Essen  
Tel.: 0201/871 26-800  
redaktion@factsverlag.de, www.factsverlag.de

haptik.ch  
Rub Media AG  
Seftigenstr. 310, 6364 Bern  
Tel.: 0041/31 380 14 80  
info@rubmedia.ch, www.rubmedia.ch

INFO-MARKT  
Infomarkt GmbH  
Fischerstr. 49, 40477 Düsseldorf  
Tel.: 0211/68 78 55-0  
info@infomarkt.de, www.infomarkt.de

markt intern  
Markt Intern Verlag GmbH  
Grafenberger Allee 30, 40237 Düsseldorf  
Tel.: 0211/66 98-0  
info@markt-intern.de, www.markt-intern.de

MENSCH & BÜRO  
Konradin Medien GmbH  
Ernst-Mey-Str. 8  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711/75 94-0  
iredaktion@menschundbuero.de  
www.menschundbuero.de

OPI Office Products International  
Mondiale Corporation Ltd.  
Nestor House / Playhouse Yard  
London EC4V5EX  
Großbritannien  
Tel.: 0044/20 72 36-0389  
opi@opi.net  
www.opi.net

pbs aktuell  
bit-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG  
Fasanenweg 18, 70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711/75 91-0  
pbs-aktuell@bitverlag.de  
www.bitverlag.de

pbs magazin  
Heymann & Jahn, Druck- und Verlags GmbH  
Lindengasse 31-33/4/4, 1150 Wien  
Österreich  
Tel.: 0043/1 982 71 91  
pbsmagazin@vienna.at  
www.pbsmagazin.at

pbsreport  
Zarbock Media GmbH & Co. KG  
Sontraer Str. 6, 60386 Frankfurt  
Tel.: 069/42 09 03-0  
info@pbsreport.de  
www.pbsreport.de

## BFT Fachpresse

Boden Wand Decke  
Holzmann Medien GmbH & Co. KG  
Gewerbestr. 2, 86825 Bad Wörishofen  
Tel.: 08247/354-01  
bwd@holzmann-medien.de  
www.boden-wand-decke.de

BTH Heimtex  
SN-Verlag Michael Steinert  
An der Alster 21, 20099 Hamburg  
Tel.: 040/24 84 54-0  
info@snfachpresse.de  
www.raumausstattung.de

Carpet!  
 SN-Verlag Michael Steinert  
 An der Alster 21, 20099 Hamburg  
 Tel.: 040/24 84 54-28  
 teppich@snfachpresse.de  
 www.raumausstattung.de

Eurodecor  
 Meininger Verlag GmbH  
 Maximilianstr. 7 - 17, 67433 Neustadt  
 Tel.: 06321/89 08-0  
 eurodecor@meininger.de, www.eurodecor.de

Fußboden Technik  
 SN-Verlag Michael Steinert  
 An der Alster 21, 20099 Hamburg  
 Tel.: 040/24 84 54 11  
 fussbodentechnik@snfachpresse.de  
 www.snfachpresse.de

Haustex  
 SN-Verlag Michael Steinert  
 An der Alster 21, 20099 Hamburg  
 Tel.: 040/24 84 54-0  
 info@raumausstattung.de  
 www.raumausstattung.de

Objekt  
 Objekt Verlag GmbH  
 Joachimstr. 5, 40545 Düsseldorf  
 Tel.: 0211/55 96-10  
 info@objekt-verlag.de  
 www.objekt-verlag.de

## Allgemeine Branchenadressen

Bildungszentrum des Einzelhandels  
 Niedersachsen  
 Kurzer Ging 47, 31832 Springe  
 Tel.: 05041/788-0  
 info@bze.de, www.bze-springe.de

Bund Deutscher Innenarchitekten BDIA e.V.  
 Wilhelmine-Gemberg-Weg 6, 10179 Berlin  
 Tel.: 030/64 07 79 78  
 info@bdia.de, www.bdia.de

Der Mittelstandsverbund - ZGV e.V.  
 Am Weidendamm 1 a, 10117 Berlin  
 Tel.: 030/59 00 99-618  
 info@mittelstandsverbund.de  
 www.mittelstandsverbund.de

EHI Retail Institute GmbH  
 Spichernstr. 55, 50672 Köln  
 Tel.: 0221/579 93-0  
 info@ehi.org, www.ehi.org

GfK Retail and Technology GmbH  
 Nordwestring 101, 90419 Nürnberg  
 Tel.: 0911/395-0  
 gfk@gfk.com, www.gfk.com

GS1 Germany GmbH  
 Maarweg 133, 50825 Köln  
 Tel.: 0221/947 14-0  
 info@gs1-germany.de  
 www.gs1-germany.de

Handelsverband Deutschland (HDE)  
 Am Weidendamm 1 a, 10117 Berlin  
 Tel.: 030/72 62 50-0  
 hde@einzelhandel.de, www.hde.de

Handelsverband Deutschland (HDE)  
 Büro Brüssel  
 Avenue des Nerviens 85, 1040 Bruxelles  
 Tel.: 0032/22 31 02 81  
 europa@einzelhandel.de  
 www.einzelhandel.de

IFH Köln GmbH  
 Dürener Str. 401 b, 50858 Köln  
 Tel.: 0221/94 36 07-0  
 info@ifhkoeln.de, www.ifhkoeln.de

Interseroh Dienstleistungs GmbH  
 Stollwerckstr. 9 a, 51149 Köln  
 Tel.: 02203/91 47-0  
 info@interseroh.com, www.interseroh.de

marketmedia24  
 Sürther Hauptstr. 190 b, 50999 Köln  
 Tel.: 02236/89 64 73  
 info@marketmedia24.de  
 www.marketmedia24.de

Signal Iduna Gruppe  
 Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund  
 Tel.: 0231/135-0  
 info@signal-iduna.de  
 www.signal-iduna.de

Unternehmensberatung Titze GmbH  
 An den Stöcken 16, 41472 Neuss  
 Tel.: 02182/871 20-0  
 info@titze-online.de, www.titze-online.de

Verband der Deutschen  
 Heimtextilien-Industrie (Heimtex)  
 Hans-Böckler-Str. 205, 42109 Wuppertal  
 Tel.: 0202/75 97-0  
 info@heimtex.de, www.heimtex.de

Verband Deutscher Garten-Center e.V. (VDG)  
 Robert-Koch-Str. 20, 53501 Grafschaft-Gelsdorf  
 Tel.: 02225/703 21 21  
 verband@garten-center.de  
 www.garten-center.de

Zentrale zur Bekämpfung unlauteren  
 Wettbewerbs Frankfurt am Main e.V.  
 Landgrafenstr. 24 b, 61348 Bad Homburg  
 Tel.: 06172/12 15-0  
 mail@wettbewerbszentrale.de  
 www.wettbewerbszentrale.de

Zentralverband der Deutschen  
 Elektro- und Informationstechnischen  
 Handwerke (ZVEH)  
 Lilienthalallee 4, 60487 Frankfurt am Main  
 Tel.: 069/24 77 47-0  
 zveh@zveh.de, www.zveh.de

# BVDM Adressen

## Partnerverbände

Arbeitsgemeinschaft  
Die Moderne Küche (AMK)  
Harrlachweg 4, 68163 Mannheim  
Tel.: 0621/850 61-00  
info@amk.de, www.amk.de

Europäischer Verband des Möbelhandels  
Fédération Européenne du Négoce de  
Kasteelstraat 1 A B10, 1700 Dillbeek  
Tel.: 0032/2/478 48 57  
info@fena-furniture.com  
www.fena-furniture.com

Fachverband Matratzenindustrie  
Hans-Böckler-Str. 205, 42109 Wuppertal  
Tel.: 0202/75 97-0  
info@matratzenverband.de  
www.matratzenverband.de

Verband der Deutschen  
Wohnmöbelindustrie (VdDW)  
Goebenstr. 4 - 10, 32052 Herford  
Tel.: 05221/12 65-0  
info@vhk-herford.de, www.vhk-herford.de

Verband der Deutschen  
Polstermöbelindustrie (VdDP)  
Goebenstr. 4 - 10, 32052 Herford  
Tel.: 05221/12 65-0  
info@vhk-herford.de, www.vhk-herford.de

Verband der Deutschen  
Küchenmöbelindustrie (VdDK)  
Goebenstr. 4 - 10, 32052 Herford  
Tel.: 05221/12 65-0  
info@vhk-herford.de, www.vhk-herford.de

Verband der Deutschen  
Möbelindustrie (VDM)  
Flutgraben 2, 53604 Bad Honnef  
Tel.: 02224/93 77-0  
info@moebelindustrie.de  
www.moebelindustrie.de

## Verein Fachschule des Möbelhandels e.V.

Hans Strothoff (Vorstandsvorsitzender)  
MHK Group AG  
Frankfurter Str. 155, 63303 Dreieich  
Tel.: 06103/391-0  
info@mhk.de, www.mhk.de

Oliver Höner (Vorstandsmitglied)  
Musterring International  
Josef Höner GmbH & Co. KG  
Hauptstraße 134-140  
33378 Rheda-Wiedenbrück  
Tel.: 05242/592-01  
info@musterring.de  
www.musterring-gallery.de

Markus Meyer (Vorstandsmitglied)  
City-Polster Handels GmbH  
Merkurstr. 16, 67663 Kaiserslautern  
Tel.: 0631/350 33 90  
info@city-polster.de, www.city-polster.de

André F. Kunz  
(Geschäftsführendes Vorstandsmitglied)  
Handelsverband Möbel und Küchen (BVDM)  
Frangenheimstr. 6, 50931 Köln  
Tel.: 0221/940 13-0  
info@moefa.de, www.moefa.de

## Kuratorium

Ralf Falkenberg (Vorsitzender)  
Schäfer Inneneinrichtung  
Kölner Str. 286, 40227 Düsseldorf  
Tel.: 0211/77 55 22  
info@schaefer-inneneinrichtung.de  
www.schaefer-inneneinrichtung.de

Monika Ibrahim (Kuratoriumsmitglied)  
merTens AG  
Elisabethen Str. 1, 65812 Bad Soden  
Tel.: 0611/531 67 71  
info@mertens.ag, www.mertens.de

Peter Hartkopf (Kuratoriumsmitglied)  
Hartkopf & Cie. Personalberatung GmbH  
Schloßstr. 20 / Süd, 51429 Bergisch Gladbach  
Tel.: 02204/95 06-0  
info@hartkopfcie.de, www.hartkopfcie.de

Andreas Hoster (Kuratoriumsmitglied)  
Hoster Küchen & Einrichtungen GmbH  
Hülser Str. 500, 47803 Krefeld  
Tel.: 02151/225 04  
hoster@kuechen.de, www.hoster-kuechen.de

Stephan Müller (Kuratoriumsmitglied)  
Polster Aktuell Hessen GmbH & Co. KG  
Oderstr. 16, 63452 Hanau  
Tel.: 06181/428 77-0  
infohu@polsteraktuell.de  
www.polsteraktuell.de

## Schulleitung

Dieter Müller (Schulleiter)  
OSTD Diplom-Handelslehrer  
Bernd Schaefer-Strauß (Stv. Schulleiter)  
STD

Frangenheimstraße 6, 50931 Köln  
Tel.: 0221/940 13-0  
info@moefa.de, www.moefa.de

## Verein zur Förderung der Möbelfachschule Köln e.V.

Hans Strothoff (Vorsitzender)  
MHK Group AG  
Frankfurter Str. 155, 63303 Dreieich  
Tel.: 06103/391-0, Fax: -119  
info@mhk.de, www.mhk.de

Oliver Höner (Vorstandsmitglied)  
Musterring International  
Josef Höner GmbH & Co. KG  
Hauptstr. 134-140  
33378 Rheda-Wiedenbrück  
Tel.: 05242/529-01  
info@musterring.de  
www.musterring-gallery.de

Markus Meyer (Vorstandsmitglied)  
City Polster Handels GmbH  
Merkurstr. 16, 67663 Kaiserslautern  
Tel.: 0631/350 33 90  
info@city-polster.de, www.city-polster.de

André F. Kunz (Geschäftsführer)

## Führungsakademie für die Möbelwirtschaft gGmbH

André F. Kunz (Geschäftsführer)  
Frangenheimstraße 6, 50931 Köln  
Tel.: 0221/940 13-0, Fax: -27  
info@fuehrungsakademie-moebel.de  
www.fuehrungsakademie-moebel.de

## Sachverständigenrat

Soweit Zweigstellen bestehen, stehen  
diese Kontaktdaten auf der Homepage  
des Sachverständigenrates:  
www.moebelsachverstaendige.de

Alexander Laakes (Vorsitzender)  
Häusserstr. 14, 81929 München  
Vereidigt bei: IHK München/Oberbayern  
Bestellung: Möbel aus industrieller Fertigung,  
Postermöbel, Innenausbau und Einbauküchen  
Tel.: 089/29 42 70  
mail@laakes.de, www.sv-laakes.de

Peter Kliemann (2. Vorsitzender)  
Berliner Str. 15, 14169 Berlin  
Vereidigt bei: IHK Berlin  
Bestellung: Einbauküchen  
Tel.: 030/772 10 11  
kontakt@moebel-kliemann.de  
www.moebel-kliemann.de

Andreas Meyer (3. Vorsitzender)  
Lambsbachstr. 49, 66424 Homburg  
Vereidigt bei: IHK Saarbrücken  
Bestellung: Kastenmöbel, insbesondere  
Küchenmöbel, Polstermöbel  
Tel.: 06841/17 66 80  
SV-A.Meyer@gmx.de

J. Andreas Rauh (Ehrenvorsitzender)  
Obere Büch 2, 91054 Buckenhof bei Erlangen  
Vereidigt bei: IHK Nürnberg  
Bestellung: Möbel und Polstermöbel,  
Objekteinrichtungen, Einbauküchen,  
Innenausbau in Holz  
Tel.: 09131/214 26  
j.andreas.rauh@t-online.de

Ingo Schmiedeknecht (Ehrenvorsitzender)  
Mauritiusstr. 31, 44723 Bochum  
Vereidigt bei: IHK Essen Bestellung: Möbel  
und Polstermöbel, Einbauküchen, Innen- und  
Objekteinrichtungen, Innenausbau in Holz,  
Schäden an- und Bewertungen  
Tel.: 0234/937 28-0  
dipl-ing@ingo-schmiedeknecht.de  
www.ingo-schmiedeknecht.de

Joachim Michael Ganz (Mitglied)  
Schwarzer Weg 20, 32549 Bad Oeynhausen  
Vereidigt bei: IHK Bielefeld  
Bestellung: Möbel, Einbauküchen,  
Objekteinrichtungen, Innenausbau in Holz &  
Holzwerkstoffen sowie Polstermöbel  
Tel.: 05731/281 02  
jg@big-ganz.de  
www.moebelsachverstaendiger-ganz.de

Axel Grässle (Mitglied)  
Südring 12, 76473 Iffezheim  
Vereidigt bei: IHK Karlsruhe  
Bestellung: Einbauküchen  
Tel.: 07229/18 78-60  
sv@graessle.de, www.sv.graessle.de

Hans-Jürgen Hacker (Mitglied)  
Mittelstr. 1, 46562 Voerde  
Vereidigt bei: IHK Duisburg  
Bestellung: Möbel, Polstermöbel, Einbaukü-  
chen und Inneneinrichtung, Objekteinrich-  
tungen, Hausrat, Bewertungen, Schadenfest-  
stellungen  
Tel.: 0281/414 21

Jürgen Haupt (Mitglied)  
Jahnstr. 7, 72285 Pfalzgrafenweiler  
Vereidigt bei: IHK Pforzheim  
Bestellung: industriell gefertigte Polstermöbel  
Tel.: 07445/61 01  
Juergen.Haupt@gmx.net

Michaela Hilger (Mitglied)  
Zur Heide 35, 53639 Königswinter  
Vereidigt bei: IHK Bonn  
Bestellung: Küchen, Möbel  
und Polstermöbel, Wasserbetten  
Tel.: 02244/814 59  
mhilger@web.de

Ina-Maria Hummel (Mitglied)  
Kleine Rosenau 10, 96450 Coburg  
Vereidigt bei: IHK zu Coburg  
Bestellung: Großküchen und  
Verpflegungssysteme  
Tel.: 09561/23 39-99  
mail@gk-hummel.de, www.gk-hummel.de

Manfred Kopmann (Mitglied)  
Stränger Str. 18, 33775 Versmold  
Vereidigt bei: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld  
Bestellung: Industriell gefertigte Möbel,  
Einbauküchen und Polstermöbel  
Tel.: 01805/96 02 94  
info@kopmannsv.de, www.kopmannsv.de

Peter Krämer (Mitglied)  
Bunsenstr. 2, 40215 Düsseldorf  
Vereidigt bei: IHK Trier  
Bestellung: industriell gefertigte Möbel,  
Einbauküchen, Polstermöbel, Objekt- und  
Inneneinrichtungen, Hausrat  
Tel.: 06591/94 95 61  
dergutachter1@t-online.de  
www.sachverstaendiger-moebel.de

Anette Krug (Mitglied)  
Friedrichstr. 44, 74385 Pleidelsheim  
Vereidigt bei: IHK Region Stuttgart  
Bestellung: industriell gefertigte Polstermöbel  
Tel.: 07144/218 85  
info@moebelgutachten.com  
www.moebelgutachten.com

Christoph Lechtermann (Mitglied)  
Virchowstr. 27, 26382 Wilhelmshaven  
Vereidigt bei: IKH Oldenburg  
Bestellung: Einbauküchen und industriell  
gefertigte Kastenmöbel  
Tel.: 0700/25 12 52 00  
sv@lechtermann.de, www.lechtermann.de

Torsten Nöhring (Mitglied)  
Schnizleinstraße 3, 91541 Rothenburg o.d.T  
Tel.: 09861/70 97 81  
tnoehring@t-online.de

Eckhard Pfeiffer (Mitglied)  
Mühlenpfad 15, 53547 Hausen  
Vereidigt bei: IHK Koblenz  
Bestellung: industriell gefertigte Polster und  
Ledermöbel  
Tel.: 02638/94 94 54  
sv-epfeiffer@t-online.de  
www.polsterservice.de

Ulrike Stürmer-Rennemann (Mitglied)  
Moylandstr. 7, 47804 Krefeld  
Vereidigt bei: IHK mittl. Niederrhein  
Bestellung: Möbel, Polstermöbel,  
Einbauküchen  
Tel.: 02151/71 30 71  
karlheinz.stuermer@t-online.de

Antoaneta Trommer (Mitglied)  
Enge Gasse 24, 09599 Freiberg  
Vereidigt bei: IHK Chemnitz  
Bestellung: Möbelbezüge aus Leder  
und Kunstleder  
Tel.: 03731/21 07 50  
at.expertise@t-online.de

Ingo Völker (Mitglied)  
Knüllblick 14, 34628 Willingshausen  
Vereidigt bei: IHK Kassel  
Bestellung: industriell gefertigte Möbel  
(ohne Polstermöbel)  
Tel.: 06691/91 85 96  
Ingo.Voelker@freenet.de

Bernd Wagner (Mitglied)  
Ahornstr. 20, 95339 Neuenmarkt  
Vereidigt bei: IHK Bayreuth  
Bestellung: Möbelbezugsstoffe, Flachgewebe  
und Dekostoffe einschließlich Velour  
und Epinglé  
Tel.: 09227/907 08  
vsvbwagner@gmx.de, www.vsv-wagner.de

Josef Werner (Mitglied)  
Weißer Str. 38, 50996 Köln  
Vereidigt bei: IHK Köln  
Bestellung: Möbel-Inneneinrichtungen in  
Holz und Holzwerkstoffen, Polstermöbel,  
Einbauküchen sowie Hausrat  
Tel.: 0221/923 32 68  
Sachverst.Werner@t-online.de

## Verbundgruppen

Alliance Möbel  
Marketing GmbH & Co. KG  
Marie-Curie-Str. 6, 53359 Rheinbach  
Tel.: 02226/904-0  
info@alliance.de, www.alliance.de

A-plus Küchenprofi GmbH  
Donaustr. 15, 93333 Neustadt a.d. Donau  
Tel.: 09445/204-204  
info@aplus-kuechenprofi.de  
www.aplus-kuechenprofi.de

B/u/K  
Bund unabhängiger  
Küchenspezialisten GmbH  
Dr.-Eugen-Schön-Str. 14, 97332 Volkach  
Tel.: 09381/43-93  
sekretariat@buk-gmbh.info  
www.buk-gmbh.info

Begros Bedarfsgüter Großhandelsgesellschaft  
für Wohnung und Heim mbH  
Graf Zeppelin Str. 5, 46149 Oberhausen  
Tel.: 0208/994 93-0  
kontakt@begros.de, www.begros.de

Creative Inneneinrichter GmbH & Co. KG  
Spreestr. 3, 64295 Darmstadt  
Tel.: 06151/391 28-0  
info@creative-inneneinrichter.de  
www.creative-inneneinrichter.de

Der Kreis Einkaufsgesellschaft für  
Küche & Wohnen mbH & Co. KG  
Mollenbachstr. 2, 71229 Leonberg  
Tel.: 07152/60 97-00  
derkreis@derkreis.de, www.derkreis.de

Der Küchenring GmbH & Co. KG  
Marie-Curie-Str. 6, 53359 Rheinbach  
Tel.: 02226/904-0  
info@kuechenring.de, www.kuechenring.de

Einrichtungspartnerring VME GmbH & Co. KG  
An der Wesebreite 2, 33699 Bielefeld  
Tel.: 0521/208 85-0  
info@einrichtungspartnerring.com  
www.einrichtungspartnerring.com

EK/servicegroup eG  
Elpke 109, 33605 Bielefeld  
Tel.: 0521/20 92-0  
info@ek-servicegroup.de  
www.ek-servicegroup.de

EMV - Europa Möbel-Verbund GmbH & Co. KG  
Ampertal 8, 85777 Fahrenzhausen  
Tel.: 08133/89-0  
info@emverbund.de  
www.emverbund.de

GARANT Holding GmbH  
Hauptstr. 143, 33378 Rheda-Wiedenbrück  
Tel.: 05242/409-0  
info@garant-gruppe.de  
www.garant-gruppe.de

GfMTrend Möbeleinkaufsverbund  
Donaustr. 15, 93333 Neustadt  
Tel.: 09445/204-0  
info@gfm-trend.de, www.gfm-trend.de

GIGA International GmbH & Co. KG  
Mergentheimer Str. 59, 97084 Würzburg  
Tel.: 0931/260 78 45 00  
office@giga-verband.com  
www.giga-verband.com

K3 Möbeleinkauf + Marketing GmbH  
Birkenweg 15, 74257 Untereisesheim  
Tel.: 07132/991 88-0  
info@k3-moebel.de, www.k3-moebel.de

KMG Zumbrock GmbH  
Küchen Marketing Gesellschaft  
Im Gehaak 2, 99887 Georgenthal  
Tel.: 036253/14 96 99  
service@kmg-zumbrock.de  
www.kmg-kuechen.de

Küche&Co GmbH  
Ein Unternehmen der Otto Group  
Werner-Otto-Str. 1-7, 22179 Hamburg  
Tel.: 040/64 61-1185  
info@kueche-co.de, www.kueche-co.de

KüchenTreff GmbH  
Harpstedter Str. 60, 27793 Wildeshausen  
Tel.: 04431/73 79-0  
info@kuechentreff.de  
www.kuechentreff.de

MHK Group AG  
Frankfurter Str. 155, 63303 Dreieich  
Tel.: 06103/391-0  
info@mhk.de, www.mhk.de

MZE Möbel-Zentral-Einkauf GmbH  
Lohweg 31, 85375 Neufahrn bei Freising  
Tel.: 08165/95 26-0  
info@mze.de, www.mze.de

Pro Öko Servicegesellschaft  
ökologischer Einrichtungshäuser mbH  
Subbelrather Str. 24, 50823 Köln  
Tel.: 0221/569 68-0  
info@oekocontrol.com  
www.oekocontrol.com

Union-Einkaufs GmbH  
Balcke-Dürr-Allee 9, 40882 Ratingen  
Tel.: 02102/565 59-0  
zentrale@union-moebel.de  
www.union-moebel.de

## GPK Adressen

### Partnerverbände

Bundesverband Glasindustrie e.V.  
Am Bonnhof 5, 40474 Düsseldorf  
Tel.: 0211/47 96 134  
info@bvglas.de, www.bvglas.de

Europäischer Verband Lifestyle e.V. (EVL)  
Schlingener Str. 4, 86842 Türkheim  
Tel.: 08245/96 07 94  
info@forum-lifestyle.de  
www.forum-lifestyle.de

GGKA - Fachverband Gastronomie- und  
Großküchen-Ausstattung e.V.  
Frangenheimstr. 6, 50931 Köln  
Tel.: 0221/940 83-23  
ggka@einzelhandel.de, www.ggka.de

Industrieverband Schneid- und  
Haushaltswaren e.V. (IVSH)  
Neuenhofer Str. 24, 42657 Solingen  
Tel.: 0212/226 73-0  
info@ivsh.de, www.ivsh.de

Verband der Keramischen  
Industrie e.V. (VKI)  
Schillerstr. 17, 95100 Selb  
Tel.: 09287/808-0  
info@keramverband.de  
www.keramverbaende.de

Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH)  
Fachkreis Hausrat/GPK  
Eichendorffstr. 3, 40474 Düsseldorf  
Tel.: 0211/470 50-0  
zhz@zhz.de, www.zhz.de

### Verbundgruppen

E.I.S. Beschaffungs- und Marketing GmbH & Co.  
für Eisenwaren, Baubeschlag, Bauelemente und  
Werkzeuge KG  
Von-Hünefeld-Str. 97, 50829 Köln  
Tel.: 0221/597 97-45  
info@eis-verband.de, www.eis-verband.de

E/D/E Einkaufsbüro  
Deutscher Eisenhändler GmbH  
EDE-Platz 1, 42389 Wuppertal  
Tel.: 0202/60 96-0  
info@ede.de, www.ede.de

Egufer GmbH  
Von-Hünefeld-Str. 97, 50829 Köln  
Tel.: 0221/597 97-0  
info@egufer.de, www.egufer.de

EK/servicegroup eG  
Elpke 109, 33605 Bielefeld  
Tel.: 0521/20 92-0  
info@ek-servicegroup.de  
www.ek-servicegroup.de

H.B.O. System Center GmbH & Co. KG  
Industriestr. 8, 26160 Bad Zwischenahn  
Tel.: 04403/81 64-0  
office@hbo-sc.com www.hbo-systemcenter.com

Nordwest Handel AG  
Robert-Schumann-Str. 17, 44263 Dortmund  
Tel.: 0231/2222-3301  
info@nordwest.com www.nordwest.com

WHB - Ware Handel Beratung GmbH  
Elpke 109, 33605 Bielefeld  
Tel.: 0521/9263181-0  
info@verband-whb.de www.verband-whb.de

# HBS Adressen

## Fördermitglieder

ABC Glückwunschkarten A. Boss + Co AG  
Grubenstr. 22, 3322 Schönbühl  
Schweiz Tel.: 0041/31 859 61 11  
info@abc-cards.ch, www.abc-cards.ch

Avery Zweckform GmbH  
Miesbacherstr. 5, 83626 Oberlaindern  
Tel.: 08024/641-0  
info@avery-zweckform.com  
www.avery-zweckform.eu

Baier & Schneider GmbH & Co. KG  
Wollhausstr. 60 - 62, 74072 Heilbronn  
Tel.: 07131/886-0  
info@brunnen.de  
www.brunnen.de

BFL Leasing GmbH  
Hauptstr. 131 - 137, 65760 Eschborn  
Tel.: 06196/99-5400  
info@bfl.de, www.bfl-leasing.de

C. Josef Lamy GmbH  
Grenzhöfer Weg 32, 69123 Heidelberg  
Tel.: 06221/843-0 info@lamy.de, www.lamy.de

Eastern Graphics GmbH  
Albert-Einstein-Str. 1, 98693 Illmenau  
Tel.: 03677/67 82-0  
info@easterngraphics.com  
www.easterngraphics.com

Fellowes GmbH  
Fliegerstr. 1, 30179 Hannover  
Tel.: 0511/545 489-0  
cs-germany@fellowes.com, www.fellowes.de

HSM GmbH + Co. KG  
Austr. 1 - 9, 88699 Frickingen  
Tel.: 07554/21 00-0  
info@hsm.eu, www.hsm.eu

Konica Minolta Business  
Solutions Deutschland GmbH  
Europaallee 17, 30855 Langenhagen  
Tel.: 0511/74 04-620  
info@konicaminolta.de  
www.KonicaMinolta.de

König + Neurath AG  
Büromöbel-Systeme  
Industriestr. 1-3, 61184 Karben  
Tel.: 06039/483-0  
info@koenig-neurath.de  
www.koenig-neurath.de

Kores Deutschland GmbH  
Rudolf-Diesel-Straße 19  
41569 Rommerskirchen  
Tel.: 02183/43 08-10  
info@kores.de, www.kores.de

KYOCERA Document Solutions  
Deutschland GmbH  
Otto-Hahn-Str. 12, 40670 Meerbusch  
Tel.: 02159/918-0 info@dde.kyocera.com  
www.kyoceradocumentsolutions.de

Montblanc Deutschland GmbH  
Hellgrundweg 100, 22525 Hamburg  
Tel.: 040/840 01-0  
service@montblanc.com, www.montblanc.com

NWL Germany Office Products GmbH  
Albert-Einstein-Ring 17, 22761 Hamburg  
Tel.: 040/85 55-0  
Info-Germany@Sanford-Europe.com  
www.newellrubbermaid.com

PBS Deutschland GmbH  
Im Kleinfeld 28, 31275 Lehrte/Ahlten  
Tel.: 05132/86 44-0  
info@pbsdeutschland.de  
www.pbsdeutschland.de

PBS Network GmbH  
Rosensteinstr. 9, 70191 Stuttgart  
Tel.: 0711/128 58-0  
info@pbsnetwork.eu, www.pbsnetwork.eu

Schneider Schreibgeräte GmbH  
Schwarzenbach 9, 78144 Schramberg  
Tel.: 07729/888-0  
info@schneidermail.de, www.schneiderpen.de

STABILO International GmbH  
Schwanweg 1, 90562 Heroldsberg  
Tel.: 0911/567-0  
info@stabilo.com, www.stabilo.com

STAEDTLER Mars Deutschland GmbH  
Moosackerstr. 3, 90427 Nürnberg  
Tel.: 0911/93 65-0  
info@staedtl.de, www.staedtler.de

tesa SE  
Hugo-Kirchberg-Straße 1, 22848 Norderstedt  
Tel.: 040/888 99-0  
www.tesa.de

THS Team Hell & Schulte GmbH & Co. KG  
Ihmerter Str. 255, 58675 Hemer-Ihmert  
Tel.: 02372/55 49-0  
info@ths-hemer.de, www.ths-hemer.de

UHU GmbH & Co. KG  
Herrmannstr. 7, 77815 Bühl  
Tel.: 07223/284-0  
info@uhu.de, www.uhu.de

wegscheider office solution gmbh  
Kirchenplatz 3, 91093 Heßdorf  
Tel.: 09135/21 11-0  
info@wegscheider-os.de  
www.wegscheider-os.de

## Verbundgruppen + Leasinggesellschaften

BFL Leasing GmbH  
Hauptstr. 131 - 137, 65760 Eschborn  
Tel.: 06196/99-5400  
info@bfl.de, www.bfl-leasing.de

Büroring eG  
Büroforum 2000 GmbH  
Einkaufs- und Marketing-Kooperation  
Siemensstr. 7, 42781 Haan  
Tel.: 02129/55 71-100  
info@bueroring.de, www.bueroring.de

duo schreib & spiel  
Verwaltungsgesellschaft mbH & Co.  
Vertriebs KG  
Wilhelm-Kabus-Str. 75, 10829 Berlin  
Tel.: 030/54 70 70-400  
info@duo-shop.de, www.duo-shop.de

EK/servicegroup eG  
Elpke 109, 33605 Bielefeld  
Tel.: 0521/20 92-168  
info@ek-servicegroup.de  
www.ek-servicegroup.de

InterEs Handels- und  
Dienstleistungs GmbH & Co. KG  
Edisonstr. 15, 90431 Nürnberg  
Tel.: 0911/61 30 42  
info@inter-es.de, www.inter-es.de

Prisma Fachhandels AG  
Dieselstr. 12-14, 42781 Haan  
Tel.: 02129/55 71-601  
info@prisma.ag, www.prisma.ag

Soennecken eG  
Soennecken-Platz, 51491 Overath  
Tel.: 02206/607-0  
info@soennecken.de, www.soennecken.de

## Partnerverbände und Institutionen der Bürowirtschaft

Arbeitsgemeinschaft der Hersteller  
und Verleger von Glückwunschkarten (AVG)  
Haarer Str. 5, 85640 Putzbrunn  
Tel.: 089/46 20 51-55  
info@avgcard.de, www.avgcard.de

BITKOM - Bundesverband  
Informationswirtschaft, Telekommunikation  
und neue Medien e.V.  
Albrechtstr. 10, 10117 Berlin  
Tel.: 030/275 76-0  
bitkom@bitkom.org, www.bitkom.org

Bundesarbeitsgemeinschaft für Sicherheit  
und Gesundheit bei der Arbeit (Basi) e.V.  
Alte Heerstr. 111, 53754 Sankt Augustin  
Tel.: 02241/231-6010  
zwingmann@basi.de, www.basi.de

Büropa-Stiftung im Stifterverband für die  
Deutsche Wissenschaft  
Deutsches Stiftungszentrum GmbH  
Barkhoven Allee 1, 45239 Essen  
Tel.: 0201/84 01-0  
mail@stifterverband.de  
www.stifterverband.org

Deutsches Netzwerk Büro e.V. (DNB)  
Vangerowstraße 14/1, 69115 Heidelberg  
Tel.: 06221/6446-39  
info@dnb-netz.de, www.dnb-netz.de

Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie e.V. (GKV)  
Gertraudenstr. 20, 10178 Berlin  
Tel.: 030/206 16 71 50  
info@gkv.de, www.gkv.de

Hauptverband Papier- und Kunststoffverarbeitung e.V. (HPV)  
Chausseestr. 22, 10115 Berlin  
Tel.: 030/247 81 83-0  
info@hvp-ev.org, www.hvp-ev.org

IAO - Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO)  
Nobelstr. 12, 70569 Stuttgart  
Tel.: 0711/970-2000  
www.iao.fraunhofer.de

IBA - Industrieverband Büro und Arbeitswelt e. V.  
Bierstadter Str. 39, 65189 Wiesbaden  
Tel.: 0611/17 36-0  
info@iba.online, www.iba.online

Industrieverband Schreiben, Zeichnen, Kreatives Gestalten e.V. (IVSZ)  
Praterstr. 34, 90429 Nürnberg  
Tel.: 0911/272 29-0  
info@ewima-isz.de, www.ewima-isz.de

Verband der PBS-Markenindustrie  
Leostr. 22, 40545 Düsseldorf  
Tel.: 0211/57 73 91-0  
PBS-Markenindustrie@fmi.de  
www.pbs-markenindustrie.de

Verband Deutscher Papierfabriken e.V.  
Adenauerallee 55, 53113 Bonn  
Tel.: 0228/2 67 05-0  
info@vdp-online.de, www.vdp-online.de  
Verband Hobby-Kreativ e. V.  
Ringstr. 33 a, 92318 Neumarkt  
Tel.: 09181/50 91-219  
info@verband-hobby-kreativ.de  
www.initiative-hobbykreativ.de

Wirtschaftsverband  
Papierverarbeitung (WPV) e.V.  
Hilpertstr. 22, 64295 Darmstadt  
Tel.: 06151/870 32-12  
info@wpv-ev.de, www.wpv-ev.de

## BFT Branchenadressen

Bundesverband Großhandel Heim & Farbe e.V. (GHF)  
Memeler Str. 30, 42781 Haan  
Tel.: 02129/557 09-0  
info@ghf-online.de, www.ghf-online.de

Decor-Union  
Einkauf und Service GmbH  
Brüsseler Str. 3, 30539 Hannover  
Tel.: 0511/87 89-0  
info@decor-union.de, www.decor-union.de

EUCA European Carpet Importers Association e.V.  
Papenreye 61, 22453 Hamburg  
Tel.: 040/511 60-77  
info@euca.de, www.euca.de

FEB Fachverband der Hersteller elastischer Bodenbeläge  
Jahnstr. 57, 48147 Münster  
Tel.: 0251/87 14-9147  
info@feb-ev.com, www.feb-ev.com

FHR Fachhandelsring GmbH  
Am Pfaffensee 4, 67376 Harthausen  
Tel.: 06344/95 33-0  
info@fhr-verbund.de, www.fhr-gruppe.de

GUT Gemeinschaft umweltfreundlicher Teppichboden e.V.  
Schönebergstr. 2, 52068 Aachen  
Tel.: 0241/96 84-31  
mail@gut-ev.de, www.gut-ev.de

R+T Landesmesse Stuttgart GmbH  
Messepiazza 1, 70629 Stuttgart  
Tel.: 0711/185 60-0  
info@messe-stuttgart.de  
www.messe-stuttgart.de/r-t/

Südbund Einkaufsverband für Heimtextilien eG  
Welzheimer Str. 6, 71522 Backnang  
Tel.: 07191/801-0  
suedbund@suedbund.de, www.suedbund.de

TFI - Institut für Bodensysteme an der RWTH Aachen e.V.  
Charlottenburger Allee 41, 52068 Aachen  
Tel.: 0241/96 79-00  
info@tfi-aachen.de, www.tfi-aachen.de

vdp - Verband der Deutschen Parkettindustrie e.V.  
Flutgraben 2, 53604 Bad Honnef  
Tel.: 02224/93 77-44  
info@parkett.de, www.parkett.de

Verband der Deutschen Tapetenindustrie VDT e.V.  
Berliner Allee 61, 40212 Düsseldorf  
Tel.: 0211/86 28 64-10  
info@tapeten.de, www.tapeten.de

Verband der deutschen Lack- und Druckfarbenindustrie e.V. (VdL)  
Mainzer Landstr. 55, 60329 Frankfurt  
Tel.: 069/25 56-1411  
vdl@vci.de, www.lackindustrie.de

ViS Verband innenliegender Sicht- und Sonnenschutz e.V.  
Hans-Böckler-Str. 205, 42109 Wuppertal  
Tel.: 0202/75 97-70  
info@vis-online.org, www.vis-online.org

Wotex GmbH  
Pappelweg 11, 66578 Schiffweiler  
Tel.: 06821/96 14-0  
info@wotex.de, www.wotex.de

Zentralverband Raum und Ausstattung  
Emil-von-Behring-Str. 5, 60439 Frankfurt  
Tel.: 069/95 80 95-00  
mail@zvr.de, www.zvr-info.de



Damit Ihre Arbeitsplätze nicht unbesetzt bleiben

## Werden Sie Ausbildungspartner der MÖFA!

Staatl. gepr.

- **Einrichtungsfachberater/in** 2 Sem.
- **Küchenfachberater/in** 2 Sem.
- **Betriebswirt/in** Fachrichtung Möbelhandel 4 Sem.
- **Duales Fachschulstudium**  
für Schulabgänger mit Abi oder FHR:  
Kaufrau/-mann im Einzelhandel  
plus Staatl. gepr. Betriebswirt/in 6 Sem.

Fordern Sie unseren Studienführer an  
oder besuchen Sie uns.  
Jederzeit individuelle Beratung nach Vereinbarung.



A1412006

FACHSCHULE  
DES MÖBELHANDELS



Frangenheimstraße 6 · 50931 Köln  
Tel. 02 21 - 940 13 - 0 · info@moefa.de · www.moefa.de

# Zertifizierter Fachberater PBS

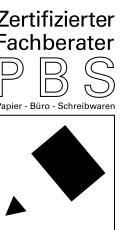
## – Produkte kennen und verkaufen

Warenkunde und Verkaufstraining für Laden und Strecke  
Online lernen und an vier Praxistagen gemeinsam vertiefen  
Produktwissen anhand konkreter Verkaufssituationen mit echten Produkten  
Überzeugungskraft und Souveränität im Verkauf

### Weitere Infos unter:

Tel. 0221/9 40 83 30  
hbs@wohnenundbuero.de  
www.fachberater-pbs.de

 **HBS**  
Handelsverband  
Büro und Schreibkultur



Neuer Kurs 2020 in Köln  
Kurszeitraum: Januar - November 2020

Handelsverband Wohnen und Büro e.V. (HWB)  
Handelsverband Büro und Schreibkultur (HBS)  
Handelsverband Möbel und Küchen (BVDM)  
Handelsverband Koch- und Tischkultur (GPK)  
Handelsverband Farben und Tapeten (BFT)

Frangenheimstraße 6, 50931 Köln  
Tel.: 0221/940 83-30  
www.wohnenundbuero.de

Redaktionsschluss: 01. September 2019

Redaktion: Thomas Grothkopp (verantwortlich), Imke Ide, André F. Kunz, Thomas Schnabel

Grafik: fly.design, Britta Welle, 50354 Hürth, www.flydesign-koeln.de

Mitarbeit: Natalie Albrecht

Fotos:

Titel: (v.l.n.r., v.o.n.u.): AMK, Messe Frankfurt GmbH/Petra Welzel, Messe Frankfurt GmbH/Jens Liebchen, Koelnmesse/Thomas Klerx

Rückseite: (v.l.n.r., v.o.n.u.): Koelnmesse/Thomas Klerx, Messe Frankfurt GmbH/Jens Liebchen, Messe Frankfurt GmbH/Petra Welzel





**Geschäftsstelle**

Frangenheimstr. 6, 50931 Köln

Tel.: 0221/940 83 - ...

HWB	- 30	hwb@wohnenundbuero.de
HBS	- 30	hbs@wohnenundbuero.de
BVDM	- 50	bvdm@wohnenundbuero.de
GPK	- 20	gpk@wohnenundbuero.de
BFT	- 60	bft@wohnenundbuero.de

[www.wohnenundbuero.de](http://www.wohnenundbuero.de)