

GPK
Handelsverband
Koch- und Tischkultur

HBS
Handelsverband
Büro und Schreibkultur

BVDM
Handelsverband
Möbel und Küchen

BFT
Handelsverband
Farben und Tapeten

Geschäftsbericht 2018/2019



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

Frangenheimstraße 6, 50931 Köln
Tel.: 0221/940 83-30, Fax: -90
www.wohnenundbuero.de

Redaktionsschluss: 01. August 2018

Redaktion: Thomas Grothkopp (verantwortlich), Imke Ide, André F. Kunz, Thomas Schnabel, Cathrin Klitzsch
Grafik: fly.design, Britta Welle, 50354 Hürth, www.flydesign-koeln.de
Mitarbeit: Natalie Albrecht, Nora Rabah-Martelock
Fotos:
Titel: (v.l.n.r., v.o.n.u.): AMK, Messe Frankfurt GmbH/Jens Liebchen, Messe Frankfurt GmbH/Petra Welzel,
Messe Frankfurt GmbH/Jochen Günther
Rückseite: (v.l.n.r., v.o.n.u.): Messe Frankfurt GmbH/Jens Liebchen, Messe Frankfurt GmbH/Petra Welzel,
Koelnmesse/Thomas Klerx

Inhaltsverzeichnis

I. Allgemeiner Teil (für alle Branchen)

Inhaltsverzeichnis	1
Vorwort	2
Geschäftsstelle	3
Wirtschaftslage	4
Messen	16
Organisationsstruktur	18
Institutionen und Gremien	20
Pressearbeit	22

II. Branchenbezogener Teil

GPK

GPK Präsidium	24
GPK – Highlights der Branche	26
Aufgaben und Ziele	28
Tätigkeiten und Projekte	30
Messen	34
Medien und Öffentlichkeitsarbeit	35

HBS

HBS Präsidium	36
HBS – Highlights der Branche	38
Aufgaben und Leitbild	40
Institutionen und Gremien	41
Fördermitglieder HBS und forum bürowirtschaft	42
Tätigkeiten und Projekte	44
Messen	46
Qualifikation und Ausbildung	48
Medien- und Öffentlichkeitsarbeit	51

BVDM

BVDM Präsidium	52
BVDM – Highlights der Branche	54
Aufgaben und Ziele	56
Institutionen und Gremien	57
Tätigkeiten und Projekte	58
Messen	62
Qualifikation und Ausbildung	64
Publikationen	68

III. Anhang

Adressenliste	70
---------------------	----

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

war vor ein paar Jahren noch die Rede von verödeten Innenstädten und dem Entstehen von großen Einkaufsmalls auf der grünen Wiese, so hat sich dieser Trend in der jüngeren Vergangenheit nicht bestätigt und in Teilen sogar umgekehrt. Große Internetanbieter (wie Amazon) oder auch der großflächigere Einzelhandel (wie Ikea) verlagern ihre Geschäfte in die Innenstädte und konkurrieren mit dem Fachhandel um die besten Lagen.

Dieser Trend scheint sich zukünftig eher zu vergrößern: Viele großflächige Einzelhändler haben mit rückläufigen Frequenzen zu kämpfen. Zudem fragen sich immer mehr – vor allem junge – Menschen, ob sie wirklich ein Auto besitzen müssen oder ob die reine Verfügbarkeit einer Fahrgelegenheit durch beispielsweise Carsharing ausreicht. Hiermit verändert sich natürlich die Bereitschaft weite (und dann auch teure) Fahrten aus den Innenstädten heraus zu machen.

Hinzu kommt folgende noch offene Frage: Sind raumgreifende Möbel- und Küchenausstellungen zukünftig überhaupt noch notwendig? Oder reichen dem Endkunden kompaktere Ausstellungen in Kombination mit 3-dimensionalen Darstellungen aus Virtual und Augmented Reality aus? Neue teure Innenstadtlagen werden hier einen zusätzlichen Anreiz bieten.

Neben diesen auf die Zukunft ausgerichteten Themen, ändern sich aber auch aktuell wesentliche Rahmenbedingungen für den Handel: Die Möglichkeit des Plattformverbots für Luxusmarken, Einschränkungen des Handels durch die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und die Chance, dass dem Abnahmmissbrauch in dieser Legislaturperiode Einhalt geboten wird, um nur einige Beispiele zu nennen.

Fachkräftemangel im Einzelhandel sorgt für die Notwendigkeit ein engpassorientiertes Management einzuführen. Für den Fachkräftemangel durch den explodierenden Paketversand hat der BVDM mit seinen Partnern das Projekt ZIMLog initiiert, das sich mit diesen Herausforderungen befasst.

Gleiches gilt für IT-affinen Nachwuchs. Hierfür kommt seit 1. August das maßgeblich vom Handelsverband Deutschland (HDE) entwickelte Berufsbild E-Commerce-Kauffrau/-mann gerade im richtigen Moment. Gemeinsam mit dem HDE und den Landesverbänden des Handels sind unsere Fachverbände ganz nah an diesen Themen. Wir alle sind auch hier unseren Mitgliedsunternehmen verpflichtet.

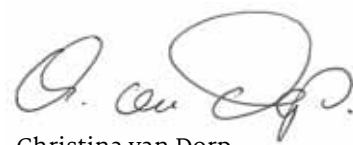
Köln, den 1. September 2018



Hans Strothoff
Präsident
Handelsverband
Möbel und Küchen (BVDM)



Michael Ruhnau
Präsident
Handelsverband
Büro und Schreibkultur (HBS)



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

Geschäftsstelle



Thomas Grothkopp
Hauptgeschäftsführer
HWB, BVDM, GPK, HBS



André F. Kunz
Geschäftsführer
BVDM, Möbelfachschule, HWB



Thomas Schnabel
Referent
HBS



Imke Ide
Referentin
BFT, HWB



Cathrin Klitzsch
Referentin
GPK



Natalie Albrecht
Organisation
BVDM, HWB



Nora Rabah-Martelock
Organisation
HBS, HWB



Kathrin Schnabel
Organisation
GGKA

Frangenheimstr. 6, 50931 Köln
Tel.: 0221/940 83 - ..., Fax: -90

HWB - 30

HBS - 30

BVDM - 50

GPK - 20

BFT - 60

www.wohnenundbuero.de

hwb@wohnenundbuero.de

hbs@wohnenundbuero.de

bvdm@wohnenundbuero.de

gpk@wohnenundbuero.de

bft@wohnenundbuero.de

Wirtschaftslage

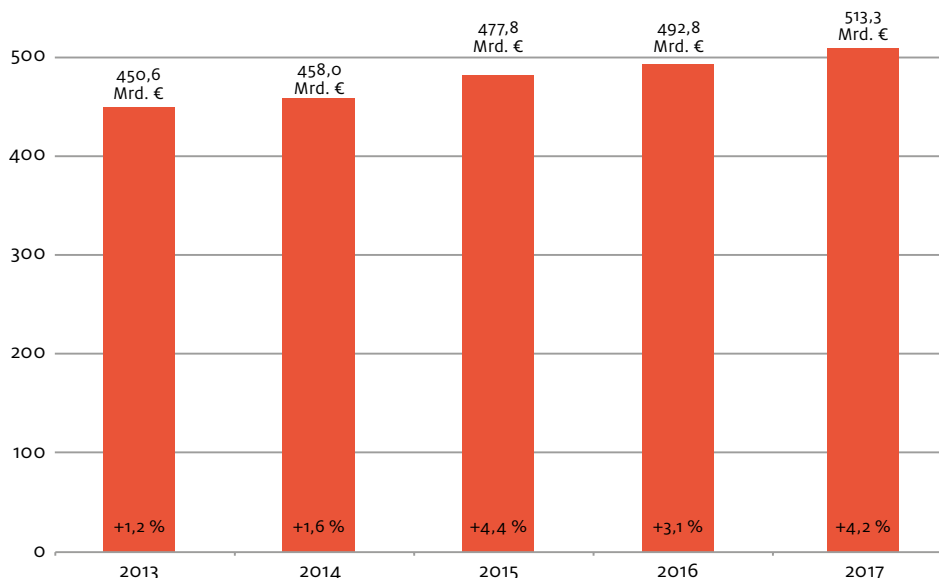
Frequenz mit Events

Der Einzelhandel konnte im Jahr 2017 seine Umsätze um 4,2 % auf 513,3 Mrd. Euro steigern. Bei gleichbleibend guten konjunkturellen Rahmenbedingungen mit einer noch höheren Beschäftigungsrate und hohen Erwartungen steigender Einkommen bei den Einzelhandelskunden startete auch das Jahr 2018 mit aufwärtsstrebender Tendenz. Bis zum April 2018 stiegen die Umsätze des gesamten Einzelhandels um 2,9 % an. Das HDE-Konsumbarometer zeigte im Frühsommer ein deutliches Abkühlen der Stimmung. Ausschlaggebend für den Stimmungsknick könnten Auseinandersetzungen um die Handelsbeziehungen zu den USA sein. Bis zum Sommer wurde die Geschäftslage im ersten

Halbjahr 2018 je nach Größe des Handelsunternehmens unterschiedlich bewertet: Die deutlich positiven Erwartungen der Großunternehmen werden von den kleinen und mittleren Unternehmen nicht geteilt. Laut HDE-Konjunkturumfrage sind diese mit der Geschäftslage unzufrieden und rechnen mit Umsatzrückgängen, wobei im Gegensatz dazu Unternehmen mit über 100 Beschäftigten zu mehr als zwei Dritteln mit einem Umsatzanstieg rechnen. Insgesamt erwartet der Handelsverband Deutschland (HDE) im Sommer 2018 für das Gesamtjahr einen Anstieg der Umsätze, der etwas hinter der Steigerung von 2017 zurückbleibt, aber 2 % erreichen sollte.

Der Branchenbereich „Bauen und Wohnen“ entwickelte sich im Jahr 2017 insgesamt stabil

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)

und tendenziell leicht positiv. Plus 0,5 % erzielte der Möbelhandel, um 1,4 % ging es sowohl beim Einzelhandel mit Farben, Bau- und Heimwerkerbedarf als auch beim Einzelhandel mit Heimtextilien und Bodenbelag aufwärts. Der Bürowirtschaftsbereich konnte beim Streckenhandel den Umsatz um 2 % steigern, Ladengeschäfte und Büroeinrichter mussten in leichtes Minus hinnehmen. Auch beim GPK-Bereich gingen die Umsätze leicht zurück. Nur bei den Wohnaccessoires gelang eine Umsatz-Steigerung.

Trotz des günstigen konjunkturellen Rahmens bleibt das Thema des Frequenzrückgangs und wie man ihm begegnen kann ein zentrales Anliegen des Fachhandels. Neben dem Einsatz für vitale und attraktive Innenstädte baut der

Fachhandel seine digitalen Kompetenzen weiter aus. Dem bequemen und zunehmend sprachgesteuerten Online-Kauf müssen Fachgeschäfte eine hohe Aufenthaltsqualität und immer neue Events entgegensetzen. „Ergebnis durch Erlebnis“ lautet hier die Devise. Rabatte und Gutscheine allein reichen nicht aus, denn die gibt es auch im Netz. Gefragt sind Ereignisse wie Showcooking, Kochkurse, Kreativ-Workshops, Konzerte, Angebote für Kinder und Wohlfühl-Bereiche für Senioren.

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



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. Filialisten werden in dieser Statistik meist als ein Unternehmen geführt.

In der Säulengrafik (siehe Seite 5) beziehen sich die Umsätze der Branche auf einen Basiswert aus dem Jahr 2011, auf den die Umsatzentwicklung mit Hilfe der Veränderungsrate hochgerechnet wurde. Im Jahr 2017 erzielte die Branche eine Umsatzsteigerung von 1,4 %. Das Gesamtvolumen der Umsätze beläuft sich

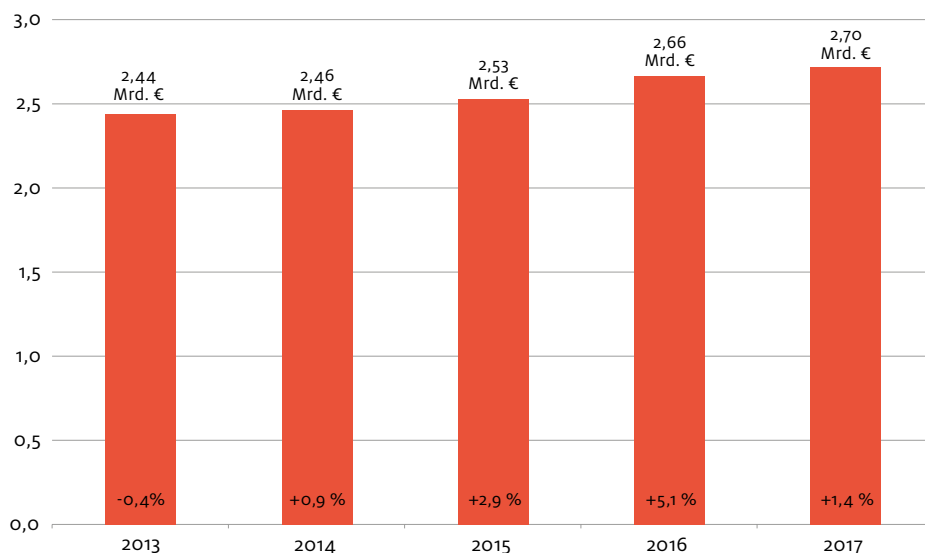
auf 20,1 Mrd. Euro. Der Trend geht wieder nach oben, in der Fünfjahresübersicht war 2014 das Jahr mit den geringsten Umsätzen.

Für den Facheinzelhandel mit Heimtextilien, Bodenbelag und Tapeten ergab sich im Jahr 2017 ein leichter Anstieg der Umsätze um 1,4 %. Das Gesamtvolumen liegt nun bei 2,7 Mrd. Euro. Im Fünfjahrestrend stiegen die Umsätze nach der Stagnation im Jahr 2013 kontinuierlich an. 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).

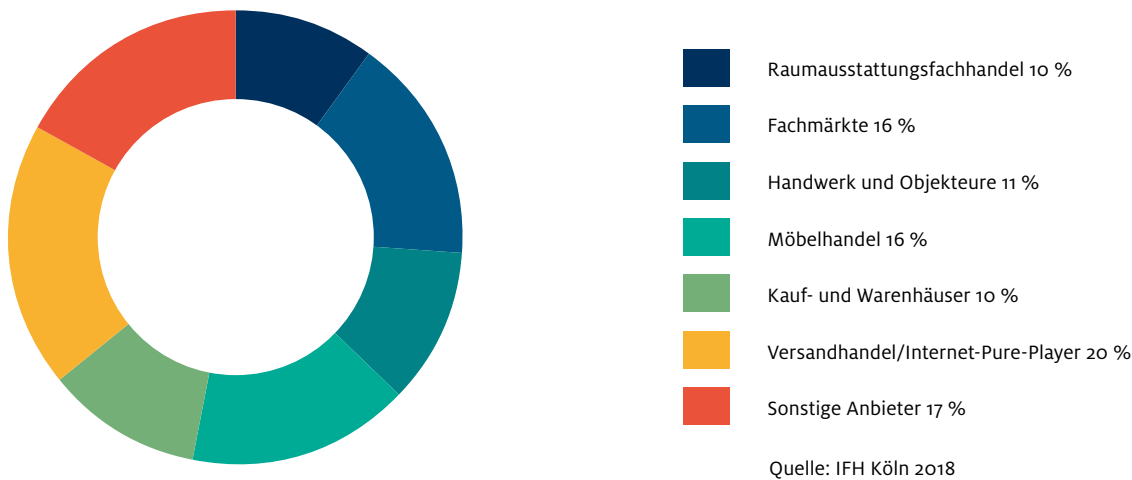
Die Vertriebswege für Haus- und Heimtextilien sind sehr heterogen. Insgesamt beziffern die IFH-Experten das Marktvolumen auf 8,5 Mrd. Euro (ohne MwSt.). Abweichend von den Umsatzzahlen im Fünfjahrestrend werden hier auch Bettwaren und andere Haustextilien zum Markt gerechnet. Raumausstattungsfachhandel und Fachmärkte zusammen machen ein knappes Drittel des Gesamtmarktes aus. Über Fachmärkte gelangen 16 %, über

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



Quelle: Destatis 2011, eigene Berechnungen BFT

Vertriebswege Haus- und Heimtextilien



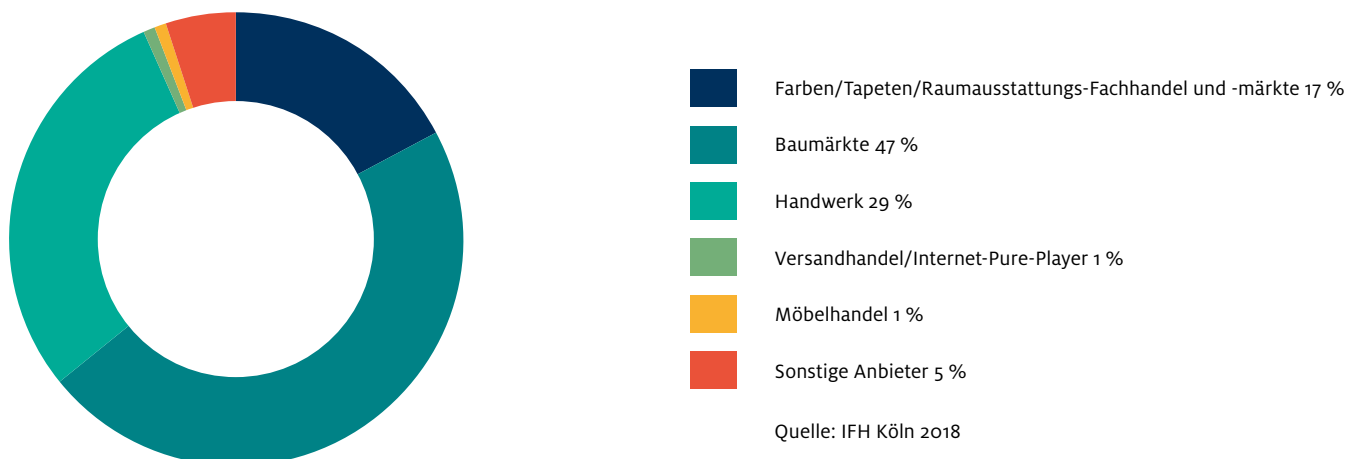
den Raumausstattungsfachhandel 10 % der Produkte zum Kunden. Der Möbelhandel hält 16 %, Handwerk und Objektore 11 % des Umsatzes. Versender inklusive Internet-Pure-Player erzielen inzwischen einen Anteil von 20 %. Die IFH-Marktbeobachter sehen auf Grundlage des aktuellen Informationsstandes die Entwicklung positiv mit einem weiterhin stabilen Volumen bei über 10 Mrd. Euro (inkl. MwSt.).

Der Vertrieb von Farben, Lacke, Tapeten und Malerbedarf erfolgt zum Großteil über Baumärkte. Der Vertriebswegeanteil beträgt inzwischen 47 %. Der Farben-, Tapeten- und Raumausstattungsfachhandel vertreibt 17 % der Produkte. Der Anteil der Farben, Lacke und

Tapeten, der über das Handwerk und Objektore zum Kunden gelangt, liegt bei 29 %. Über den Distanzhandel wird 1 % des Marktes versorgt. Das Volumen des Gesamtmarktes im Jahre 2017 wird vom IFH Köln mit 3,6 Mrd. Euro (ohne MwSt.) beziffert. Die Prognose des IFH Köln ist für das Jahr 2018 leicht positiv mit 1,2 % Zuwachs.

Die Umsätze sind - aufgelaufen bis Mai 2018 - beim Einzelhandel mit überwiegend Farben, Lacken, Bau- und Heimwerkerbedarf um 1,4 % und beim Einzelhandel mit überwiegend Heimtextilien, Bodenbelag und Tapeten im selben Zeitraum ebenfalls leicht um 0,7 % gestiegen.

Vertriebswege Farben/Lacke und Tapeten



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 Kleinleiderwaren 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 Umsätze mit GPK-Artikeln von gewerblichen Endnutzern als Kunden werden hier nicht berücksichtigt. Daten der amtlichen Statistik (Destatis) bilden die heutige Branche nicht mehr ausreichend ab, weshalb diese Zahlen ebenfalls nicht einbezogen werden.

Das gesamte Marktvolumen belief sich im Jahr 2017 auf 5,16 Milliarden Euro (ohne Mehrwertsteuer). Gegenüber 2016 entspricht dies einem Rückgang um 2,0 %, also etwas stärker als der Rückgang von 1,5 %, der prognostiziert worden war. Seit dem starken Sprung im Jahr 2015 kann das höhere Niveau annähernd gehalten werden.

Bei den Bereichen Tavola, Domus und Cucina gab es in 2017 wieder leichte Verschiebungen.

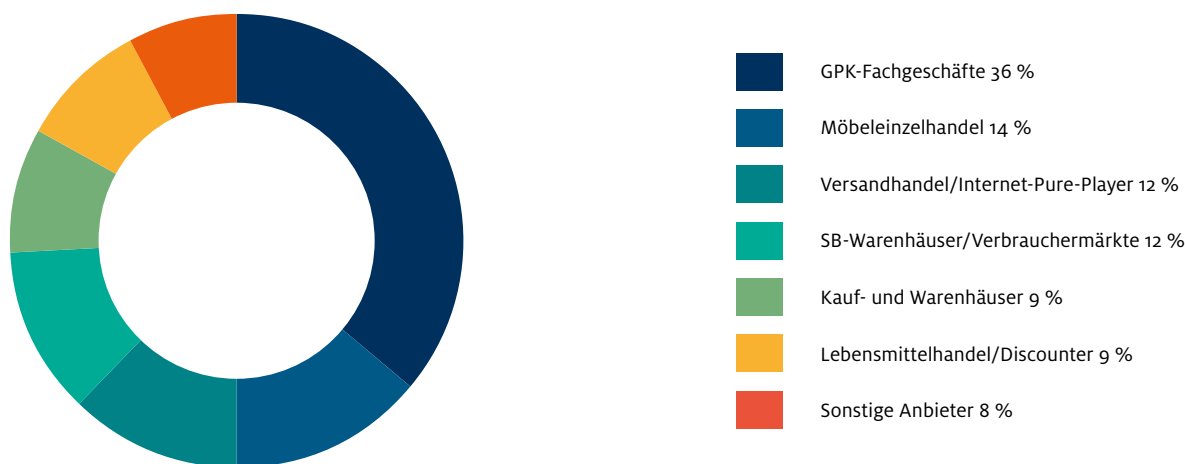
Gewinner waren die unter Domus zusammengefassten Sortimente mit Wohnaccessoires, die ein Plus von 3,5 % verbuchen konnten. Noch im Jahr 2016 sah man hier ein Minus von 4,5 % gegenüber dem Vorjahr, was verdeutlicht, wie schnell sich modische Trends in Zeiten von Social Media und Internet positiv wie negativ bemerkbar machen können.

Überraschend stark fiel der Bereich Kochen und Küchenzubehör (Cucina) mit minus 4,9 % gegenüber dem Vorjahr ab. Der Bereich gedeckter Tisch (Tavola) musste mit minus 3,7 % gegenüber dem Vorjahr ebenfalls einen Rückgang hinnehmen.

Betrachtet man die Verteilung auf die verschiedenen Vertriebskanäle, so zeigt sich, dass die Fachgeschäfte nach wie vor den stärksten Kanal darstellen. Andere für die kommenden Betrachtungen relevante Vertriebswege sind die Fachabteilungen des Möbelhandels und der Warenhäuser, der Distanzhandel, SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte sowie der Lebensmittelhandel inklusive Discounter.

Der Anteil des Vertriebswegs GPK-Fachgeschäft beträgt 36 % - gegenüber stehen 37 % in der Vorjahresbetrachtung. Ebenfalls ein Prozentpunkt hat der Versandhandel/Internet-Pure-Player verloren. Mehr als im Vorjahr entfielen auf den Möbeleinzelhandel mit nun 14 %. Alle anderen Vertriebskanäle konnten ihren Anteil am Gesamtumsatz konstant halten.

Vertriebswege GPK und Hausrat



Quelle: IFH Köln 2018

Auf den ersten Blick überrascht es, dass der Bereich Versand/IPP/TV nicht mehr Anteil gewinnen konnte, denn der Kauf im Internet hat für viele Bundesbürger einen hohen Stellenwert. Doch stellte auch der Bundesverband des E-Commerce-Handels (BEVH) fest, dass - bezogen auf das gesamte Umsatzplus von 10,9 % - die größten Gewinner diejenigen Händler sind, die als stationäre Einzelhändler zusätzlich online verkaufen. Eigenständige Online-Händler wuchsen nach ihren Angaben weniger stark. Diese Beobachtungen wurden branchenübergreifend gemacht. Ob die Gültigkeit insbesondere für die Branche mit Tisch- und Küchenausstattung gilt, ist nicht zu verifizieren.

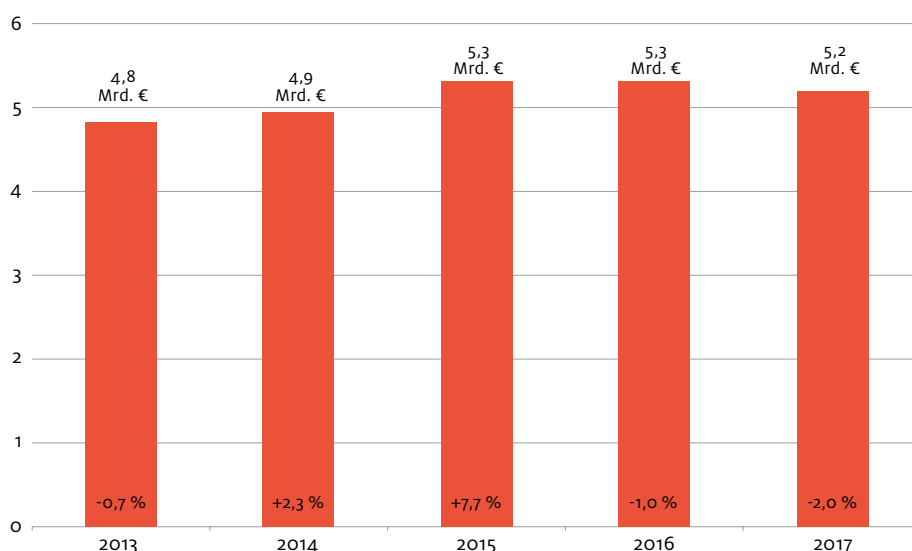
Der recht große Anteil des Möbeleinzelhandels als Vertriebskanal für GPK, Hausrat und Geschenkartikel ist ein Indiz dafür, dass sich die Sortimente stärker mischen und die Profile der Geschäfte immer stärker verändern. Auch in Fachgeschäften werden nun nicht nur Heimtextilien, Dekoration, Wohnaccessoires 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, Zubehör für die Kaffeebar und schätzt die Mahlzeiten als gesellige Events.

Nicht wenige GPK-Fachgeschäfte haben Koch- und Backkurse sowie Grillevents als festen Bestandteil ihres Ladenkonzepts aufgenommen. Einige bieten neben den angebotenen Sortimenten auch die Möglichkeit, in einem eigens vorgehaltenen Kaffeebereich zu verweilen.

Durch das Bevölkerungswachstum und den Trend zu Singlehaushalten induziert, steigt die Zahl der bundesdeutschen Haushalte, was für die Zukunft ein interessantes Entwicklungspotenzial darstellt, das aber in den Umsatzzahlen der GPK-Fachgeschäfte ähnlich wie bei den Möbeleinzelhändlern noch nicht zum Tragen kommt. Ein Grund hierfür könnte sein, dass die Erstausrüstung noch immer relativ preiswert angeschafft wird, was für Möbel gleichermaßen gilt. Stark steigende Mieten inklusive Nebenkosten besonders in den Großstädten zählen für viele Menschen zum selben Budget wie der Kauf von Einrichtungsgegenständen. Wo das Wohnen deutlich teurer wird besteht die Gefahr, dass an Anschaffungen gespart wird.

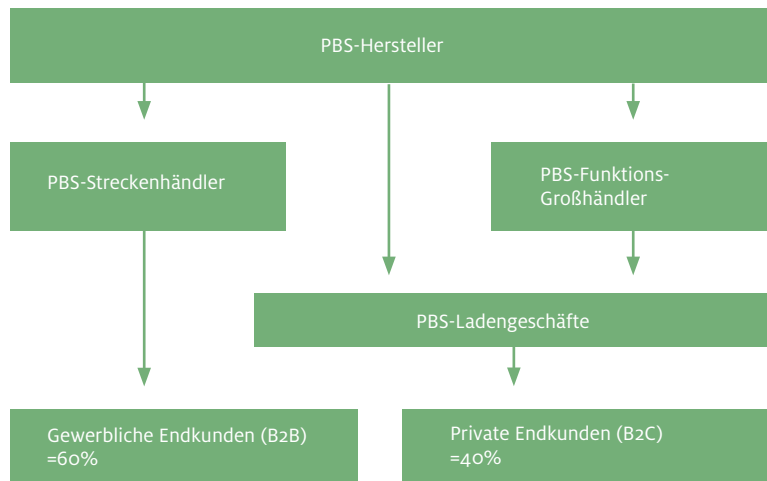
Für die Branche bietet sich aber ein interessantes Potenzial bei den Menschen, die in Eigentum oder langjährig zur Miete wohnen. Hier haben innovative Produkte, modernes Design und pfiffig gestaltete Artikel eine große Begehrlichkeit. Diese Impulse kommen auch aus der Gastronomie, die gerade in der urbanen Gesellschaft zu einem Trendsetter für Interieur wird.

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



Die Entwicklung der Bürowirtschaft

Die Branche der Bürowirtschaft umfasst die private Nachfrage (B2C) nach Papier, Bürobedarf, Schreib- und Schulbedarf (PBS) sowie die gewerbliche Nachfrage (B2B) mit den Sortimentsbereichen Bürobedarf, Tinte und Toner, IT, Büromaschinen, Büroeinrichtung, Büropräsentations- und Organisationsmittel. Die Branche gliedert sich in den sogenannten Streckenhandel als Lieferant für gewerbliche Endkunden, den Funktionsgroßhandel als Versorger von Einzelhandelsgeschäften und in den Einzelhandel für die private Nachfrage. Selbstverständlich gibt es eine Reihe von Mischbetrieben, die mehrere dieser Funktionen umfassen.



Die Verbundgruppen des Handels sind Büro-ring, Duo Schreib & Spiel, EK/Servicegroup, Prisma, InterES und Soennecken. Ihre klassischen Kerngeschäfte sind Zentralregulierung und Delkredere. Darüber hinaus bieten sie ihren Mitgliedern Leistungen wie Beratung, Schulungen, Arbeitskreise und Erfa-Gruppen sowie Werbe- und Projektmaßnahmen. Sie stellen die Infrastruktur einer Online-Plattform, Artikeldaten, Kataloge sowie Prospekte zur Verfügung. Eine weitere Stärke mehrerer dieser der Gruppen ist eine effiziente Logistik, die Breite und Tiefe des sofort verfügbaren Sortiments jederzeit gewährleistet und Logistik bei Mitgliedern überflüssig macht.

Bei den Sortimenten ist eine klare Trennung zwischen gewerblichem Bedarf und dem privaten Endverbrauch oftmals schwierig. Klarer abzugrenzen sind die Bereiche Büromaschinen und Büroeinrichtung, die überwiegend der gewerblichen Nachfrage zuzuordnen sind. Hier wird zwischen Büro- und Objektausstattung wie Schreib- und Konferenztischen,

Schränken und Bürositzmöbeln sowie dem technischen Bereich mit Kopierern, Druckern, Softwarelösungen, Büro-PCs und Servern unterschieden.

Der für die Branche ausgewiesene Gesamtumsatz des deutschen PBS Marktes liegt nach Berechnungen des IFH Köln im Jahr 2017 bei 13 Mrd. Euro (ohne MwSt.). 60 % des Marktvolumens entfallen auf die gewerbliche Nachfrage und 40 % auf private Endkunden. Positiven Einfluss auf die Marktsituation haben die hohe Beschäftigungsquote und die positive Entwicklung der Schülerzahlen. Für gute Umsätze sorgten Trends wie Hand-Lettering, der neuentdeckten Liebe zur Handschrift und dem Zeichnen von Buchstaben. Der Kreativ-Trend kommt gerade den beratenden und spezialisierten Fachgeschäften zugute. So stieg allein der Verkauf von Mal- und Zeichenbedarf um 13 % auf 135 Mio. Euro an.

Der Fachhandel ist mit 17 % weiterhin der wichtigste Vertriebsweg für klassische PBS-Produkte. Branchenfremde Vertriebsformen wie einzelne Drogeriefilialisten und SB-Warenhäuser bauen ihr PBS-Angebot, Baumärkte insbesondere das Kreativ-Segment aus.

Im Bereich des Streckenhandels konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um knapp 2 % auf 4,8 Mrd. Euro gesteigert werden. Darüber hinaus haben mittelständische Händler gegenüber den Global Playern – die internationalen Konzerne Office Depot, Lyreco und Staples - Marktanteile gewonnen. Sie bauen Dienst- und Beratungsleistung aus, bieten feste Ansprechpartner und nutzen ihre Kunden-nähe, um die Sortimente noch individueller auf die Bedürfnisse ihrer Kunden auszurichten. So gehört die Kaffee- und Getränkeversorgung sowie die Lieferung von Hygiene-, Küchen- und Arbeitsschutzartikeln immer mehr zum Standard. Dieser individuelle Kontakt ist das wesentliche Differenzierungsmerkmal gegenüber Global Playern. Die Firmen schätzen Beratung, Lieferung und Rechnungsstellung aus einer Hand. Kurze Wege innerhalb der Prozesskette sowie ein kundenfreundlicher und unkomplizierter After-Sales-Service sind weitere Vorzüge des regional gut aufgestellten Streckenhandels.

Eine mehrjährige Konsolidierung durchläuft der Funktionsgroßhandel. Dieser Begriff beschreibt Unternehmen, die ausschließlich

Einzelhandelsunternehmen und hier überwiegend stationäre beliefern. Einerseits sind in den vergangenen Jahren durch Übernahme oder Liquidation mehrere Unternehmen aus dem Markt ausgeschieden, andererseits haben manche ihr Geschäftsmodell Richtung Streckenhandel ausgeweitet, beliefern zunehmend auch gewerbliche Endkunden. Der Funktionsgroßhandel hatte mit Egropa und InterES spezifische Verbundgruppen. Egropa wurde im Juni auf die Genossenschaft Büroring verschmolzen, mit der InterES seit drei Jahren kooperiert. Daneben gibt es die Logistiken von Adveo, Büroring, PBS Deutschland/Alka, Soennecken und Soft Carrier, die als Systemgroßhändler Streckenhändlern ermöglichen, als „Stockless Dealer“ ohne eigenes Lager ihr Geschäft zu betreiben.

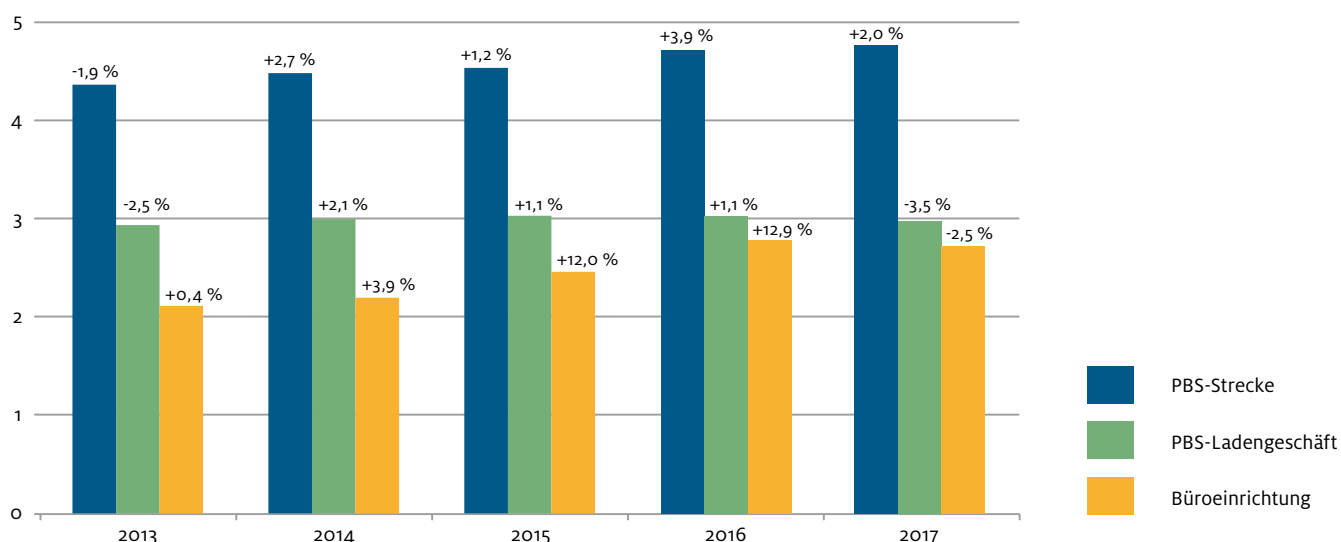
Die Sparte der Büro- und Objekteinrichter profitiert weiter vom niedrigen Zinsniveau und der guten Wirtschaftslage. Im Jahr 2017 setzte dieser Bereich 2,7 Mrd. Euro um. Trotz vereinzelter Rückgänge im vergangenen Jahr verzeichnet die Branche dank des stabilen Arbeitsmarktes im ersten Halbjahr 2018 wieder Zuwächse. Durch eine deutlich flexiblere Arbeitswelt werden auch die Anforderungen an die Büro- und Objekteinrichter höher. Die Bereitstellung des Arbeitsplatzes in veränderten Büro-Infrastrukturen verlangt ausgiebige Gespräche und eine detaillierte Planung. Für die Mehrheit der Unternehmen zählen ein modernes Erscheinungsbild und eine motivierende Arbeitsatmosphäre, die Berücksichtigung neuester gesundheitlicher

und ergonomischer Aspekte sowie intelligente Beleuchtungskonzepte, um beim Werben um neue Mitarbeiter gut dazustehen. Auch im Bereich der Akustik bietet die Branche mit kompetenten Beratungs- und Planungstools sowie Lärm absorbierenden Flächen und Möbeln attraktive Lösungen.

Besonders durch das Internet und die Digitalisierung hat sich das Verhalten der Arbeitnehmer verändert. Sie stellen hohe Anforderungen an das technische Know-how der Bürofachbetriebe. Immer mehr Menschen arbeiten mobil, haben Zugriff auf das firmeninterne Netzwerk oder nutzen cloudbasierte Lösungen. Für die Mehrheit der Kunden steigt damit der Druck einer jederzeit funktionierenden Infrastruktur. Der ortsunabhängige Zugriff auf Daten und Geräte stellt zusätzliche Herausforderungen an die Datensicherheit.

Die Digitalisierung setzt auf der anderen Seite den Drucker- und Papiermarkt weiter unter Druck. Die Business-Inkjet-Systeme stehen im Wettbewerb zu Laser-Geräten. Der mobile Zugriff vieler Mitarbeiter auf Multifunktionsgeräte und die Ablage von Dokumenten auf dem Server oder in der Cloud haben einen geringeren Druck- und Kopierbedarf zur Folge. Dies erklärt den Rückgang bei Tinte, Toner und Büropapier. Die Nachfrage nach Bürokommunikationspapieren sank um 3,3 % und der Umsatz der Druckverbrauchsmaterialien um 7,9 %. Der Umsatz mit EDV-Zubehör stieg hingegen um 1,3 %.

Bürowirtschaft – Umsatz in Milliarden Euro (ohne MwSt.)



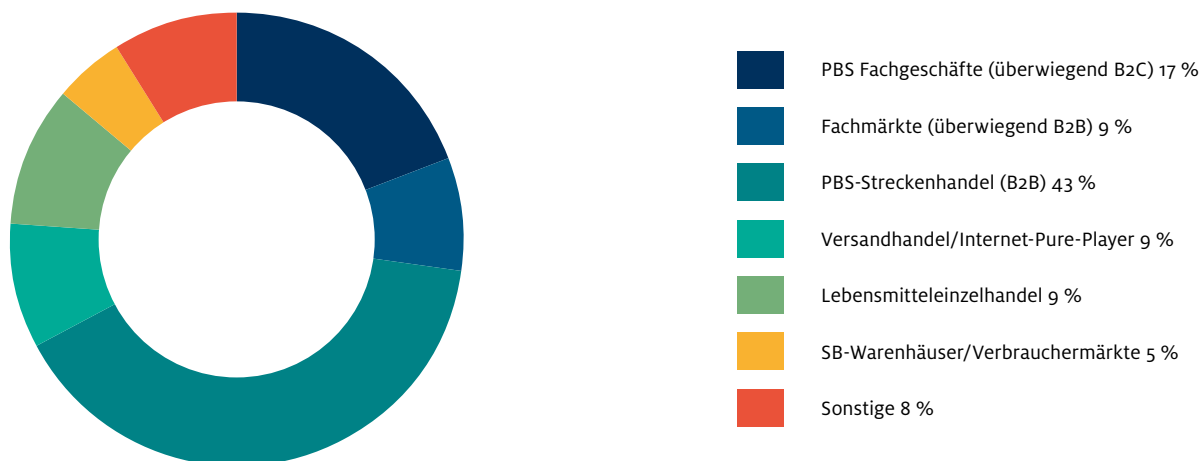
Seit dem Jahr 2000 gibt es zentral erstellte Webshops, die von Mitgliedern der Genossenschaften und Kunden des Großhandels eingesetzt werden. Hier handelt es sich meist um eine zentrale Bereitstellung von Artikelstammdaten, um Preise des jeweiligen Händlers und sogar um kundenindividuelle Preise. Der Aufwand des Handels, einen Kunden an ein System anzubinden, darf nicht unterschätzt werden, denn oft sind Kostenstellensysteme hinterlegt, es wird eine Schreibtisch-Belieferung erwartet und – wie selbstverständlich in der Branche – eine Zustellung binnen 24 Stunden, nur in seltenen Fällen später.

Wenn von Marktforschern für die Bürowirtschaft Online-Anteile von 10 %, 20 % oder gar 30 % angegeben werden, so ist zu hinterfragen, um welche Sortimente und um welche Kunden es sich handelt. Tatsächlich sind die Übergänge fließend. Besser zu unterscheiden sind das Vertragskundengeschäft und der oft unverbindliche Einkauf in Online-Shops. Beim Vertragsgeschäft gibt es eine dauerhafte Beziehung zwischen dem einzelnen Händler und dem kaufenden Unternehmen. Dies findet typischer Weise im Bereich des Paper-Outputs, also bei Kopieren, Druckern und IT-Lösungen sowie bei Büro- und Objektein-

richtung statt. Doch auch hier ist es eine Kombination aus einem Face-to-Face-Geschäft und dem Einsatz digitaler Recherche- und Bestellsysteme. Selbständige, kleinere Büros und Kanzleien und Unternehmen mit nur wenigen Büroarbeitsplätzen widmen hingegen dem Einkauf von Büromaterial oft wenig Aufmerksamkeit und sind eher vermeintlich preisorientiert.

Der günstige Verlauf des Arbeitsmarktes mit einer steigenden Zahl der Erwerbstätigen im Jahr 2017 um 1,5 % auf 44,3 Mio. Menschen und der Anstieg der Schülerzahlen – die Zahl der Schulanfänger stieg im Jahr 2017 um 0,6 % - bietet der Branche ein interessantes Wachstumspotential, das anhalten wird: Bis 2025 werden 1,1 Mio. Schüler zusätzlich erwartet. Das beflügelt die Nachfrage nach Schulbedarf und nach Schulausstattung, die zu einem wesentlichen Teil der Branche zugerechnet wird. Gegenläufig ist der Trend, immer mehr Prozesse digital abzubilden, weshalb Bürobedarf ein weiter abnehmendes Segment sein werden. Auf Industrieebene ist daher mit einer Konsolidierung und Diversifizierung zu rechnen. Auf Handelsebene wird die Breite der Sortimente und Dienstleistungen zunehmen.

Vertriebswege Bürowirtschaft



Quelle: IFH Köln,
KlausPeterTeipel-Research & Consulting

Entwicklung des Möbel- und Küchenhandels

Der Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandel hat im Jahr 2017 einen um 0,5 % höheren Umsatz erzielt als im Vorjahr und liegt nun bei 28,2 Mrd. Euro (Brutto 33,6 Mrd. Euro) Jahresumsatz. Für 2018 wird aufgrund der Ergebnisse der ersten fünf Monate des Jahres 2018 mit einem relativ stabilen, aber knappen Umsatzergebnis gerechnet.

Die Rahmenbedingungen in Deutschland sind für die Einrichtungsbranche grundsätzlich gut. Die Beschäftigungsquote ist weiter auf Rekordniveau, das verfügbare Einkommen ist auch im vergangenen Jahr gestiegen. Die Furcht, den Arbeitsplatz zu verlieren, ist angesichts der niedrigsten Arbeitslosenquote seit der Wiedervereinigung gering. Die Kaufbereitschaft der Verbraucher sollte angesichts einer niedrigen Inflationsrate und des extrem niedrigen Zinsniveaus auch bei größeren Anschaffungen - wie es typischerweise Möbel und Küchen sind - stark ausgeprägt sein.

Dennoch war das Jahr 2017 eher von Kaufzurückhaltung geprägt. Dafür gibt es mehrere Gründe: Vielbeschäftigte Menschen haben weniger Zeit zum Einkaufen. Auch der Möbelhandel hat sich mit rückläufigen Frequenzen auseinanderzusetzen. Er unternimmt viel, um Kunden in seine Häuser zu bekommen. Die Branche ist für die Tageszeitungen mittlerweile der zweitgrößte Anzeigenkunde, in manchen Regionen die Nummer 1. Auch die Umbrüche in Gesellschaft und Politik tragen

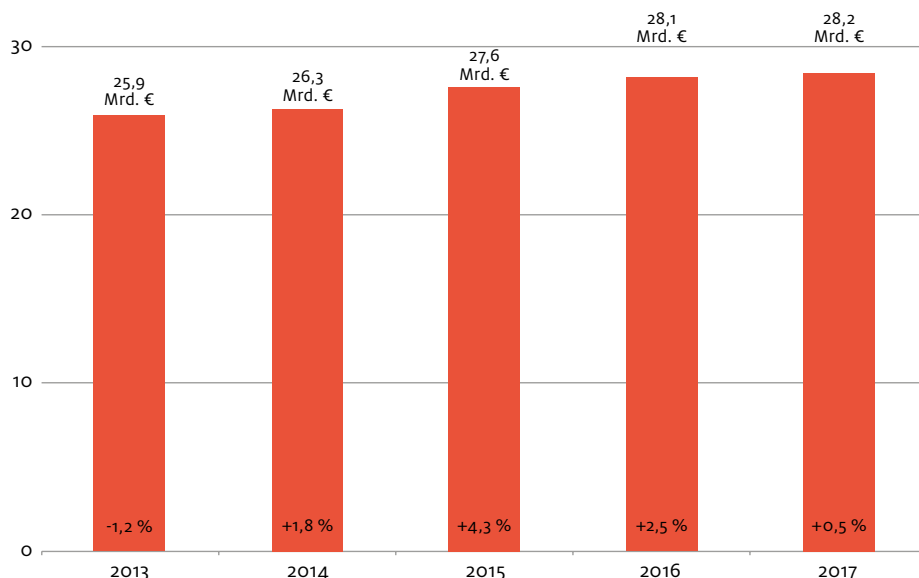
zu einem weniger offensiven Kaufverhalten bei. Schließlich dämpfen die derzeit langen Lieferzeiten bei Küchen den Umsatz, der statistisch erst bei der Lieferung und noch nicht bei der Bestellung zu Buche schlägt. Hier gibt es Umsatzverlagerungen vom Jahr 2017 auf das Jahr 2018 durch den wochenlangen Produktionsausfall eines großen Herstellers.

Möbel und Küchen sind Produkte, für die es zum stationären Verkauf nur wenige sinnvolle Alternativen gibt. Daher liegt der Online-Umsatzanteil weiterhin deutlich unter 10 %. Denn die Living-Branchen sind Wohlfühl-Branchen, bei denen Kunden Möbel vor dem Kauf real sehen, Materialien fühlen, probesitzen und probeliegen möchten.

Die Möbel- und Küchenbranche ist immer noch eine mittelständisch geprägte Einzelhandelsbranche, auch wenn die Konzentration fortschreitet und Großunternehmen weiter wachsen. Vertriebsformen jeglicher Art begegnen sich hier im Wettbewerb. Vom Mitnahmemarkt über das spezialisierte Fachgeschäft bis hin zum großen Wohnkaufhaus und dem Onlinehandel reicht das vielseitige Angebot. Der Verbraucher kann frei wählen, wo er sich für seine Bedürfnisse am besten beraten und bedient fühlt, ob für ihn der Preis oder eine gute Auswahl und eine fachkundige Beratung im Vordergrund stehen.

Dank starker Einkaufsverbände, zu denen mehr als 80 % aller Handelsbetriebe mit mehr als 60 % Anteil am Branchenumsatz gehören,

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



können in dieser Branche auch kleinere und mittlere Unternehmen erfolgreich arbeiten.

Neben den großen Wohnkaufhäusern zählen die spezialisierten Fachgeschäfte zu den Gewinnern der Branche. Im Küchenhandel werden über 40 % des Küchenabsatzes von Küchenspezialhäusern und Küchenfachmärkten erwirtschaftet, in keinem anderen Sortimentsbereich ist dies so stark ausgeprägt.

Der SB-Bereich einschließlich des Anteils der branchenfremden Vertriebswege wie Baumärkte für den Bereich der Klein- und Mitnahmemöbel, macht ein Viertel des Umsatzes aus. Discount-Verhältnisse wie bei Gütern des täglichen Bedarfs sind bei Möbeln nicht vorstellbar. Die Top-Ten im deutschen Möbelhandel erwirtschafteten im Jahr 2017 über 50 % des Branchenumsatzes und haben damit weitere Marktanteile hinzugewonnen. Befeuert wird das Wachstum im Wesentlichen durch die Übernahme bestehender Unternehmen. Dies erklärt auch, warum sich der Flächenzuwachs im vergangenen Jahr abgeschwächt hat: Es wird weniger neu gebaut, es werden häufig bestehende Flächen übernommen. Insgesamt verfügt der deutsche Möbelhandel über rund 23 Mio. Quadratmeter Verkaufsfläche. Hiervon werden 5,7 Mio. Quadratmeter – das ist ein Viertel der Fläche - von 165 Häusern mit mehr als 25.000 Quadratmetern Verkaufsfläche betrieben.

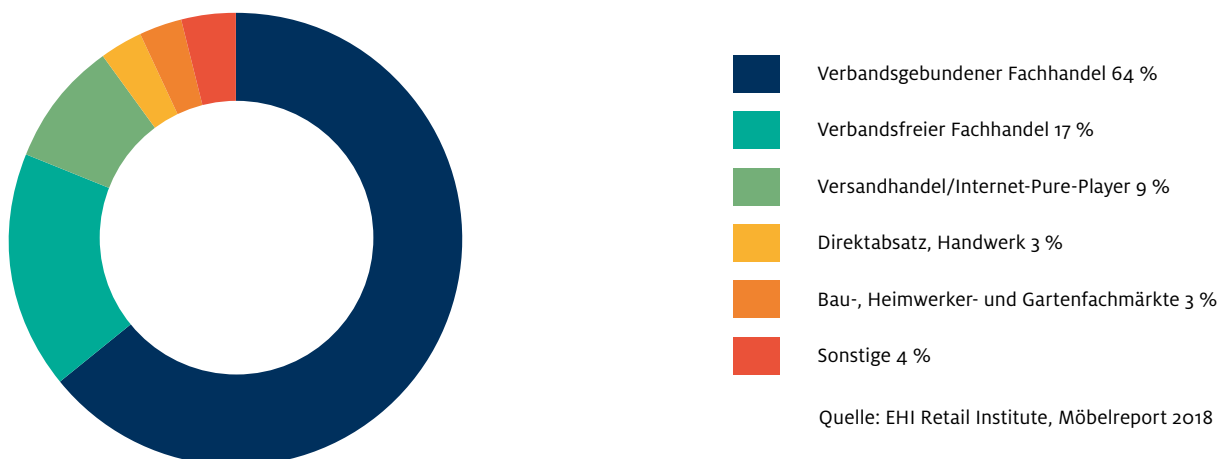
Die Vertriebsform der online bestellten Möbel gewinnt weiter an Bedeutung. Knapp 2,5 Mrd.

Euro netto (3 Mrd. Euro brutto), also gut 8 % des Gesamtumsatzes, wurden 2017 mit Möbeln, Küchen und Einrichtungsgegenständen erwirtschaftet.

Hier besteht noch Potential für die nächsten Jahre, allerdings wird der Gesamtumsatz dadurch nicht signifikant steigen. Es kommt zu einer Umsatzverlagerung von stationär hin zu online. Aufgrund der Komplexität von Möbeln und insbesondere Küchen wird aber nach der anfänglichen Euphorie eine immanente Grenze gegeben sein, da nicht alles „online-fähig“ sein wird und der Kunde nach wie vor Beratung fordern wird.

Gegenwärtig dominieren zwar noch immer die auf den Distanzhandel spezialisierten Unternehmen, allerdings hat sich hier auch der beratende, stationäre Handel zum komplementären Vertriebskanal entwickelt. Dies ist deutlich an den Multichannel-Aktivitäten der Marktführer zu erkennen, die entweder ihre bisherigen Bemühungen intensivieren oder neu in den Online-Vertrieb eingestiegen sind. Es wird allerdings auch immer deutlicher, dass es - zumindest bei komplexen planungs- und beratungsintensiven Produkten - nicht völlig ohne stationäre Präsenz geht. Der traditionelle Handel ist daher gefordert, sich den Herausforderungen des Online-Handels zu stellen, seine Kernkompetenzen, die Beratung, individuelle Planung und die fachgerechte Lieferung und Montage der Möbel und Küchen mit den Tools des Onlinehandels zu verbinden.

Vertriebswege Möbel- und Küchenhandel



Gute standardisierte Daten sind ein Schlüssel zum Online-Geschäft, der andere Schlüssel sind durchgängige Prozesse in der Lieferlogistik vom Hersteller über den Handel bis hin zum Kunden. Handel und Industrie haben dies erkannt und arbeiten seit einiger Zeit gemeinsam in verschiedenen Brancheninitiativen an der Optimierung der Logistikprozesse (ZIMlog) und der Standardisierung der Daten und Nachrichtenübermittlung (eClass und FURNeCorp).

Betrachtet man die Sortimentsbereiche, so sind Küchenmöbel mit 25 % Umsatzanteil nach wie vor die stärkste Warengruppe, auch wenn diese aufgrund der Insolvenz eines großen Herstellers im vergangenen Jahr Umsatzanteile verloren hat. Dies resultiert daraus, dass sich durch den Wegfall dieses Herstellers die Lieferfristen insgesamt deutlich verlängert haben und rechnerisch durch die im Schnitt um mindestens vier Wochen verzögerte Auslieferung nur gut elf Monate in 2017 umsatzwirksam waren.

Zweitgrößte Warengruppe sind die Polstermöbel mit 22 %, gefolgt von den Schlafzimmern mit 13 %, wobei besonders Boxspringbetten unverändert ein absoluter Verkaufsschlager - allerdings zu Lasten der sonstigen Schlafzimmern - sind.

Zur Möbel-, Küchen- und Einrichtungsbranche im engeren Sinn zählt das statistische Bundesamt rund 9.000 Unternehmen. Diese Zahl liegt ebenso wie die Zahl der Beschäf-

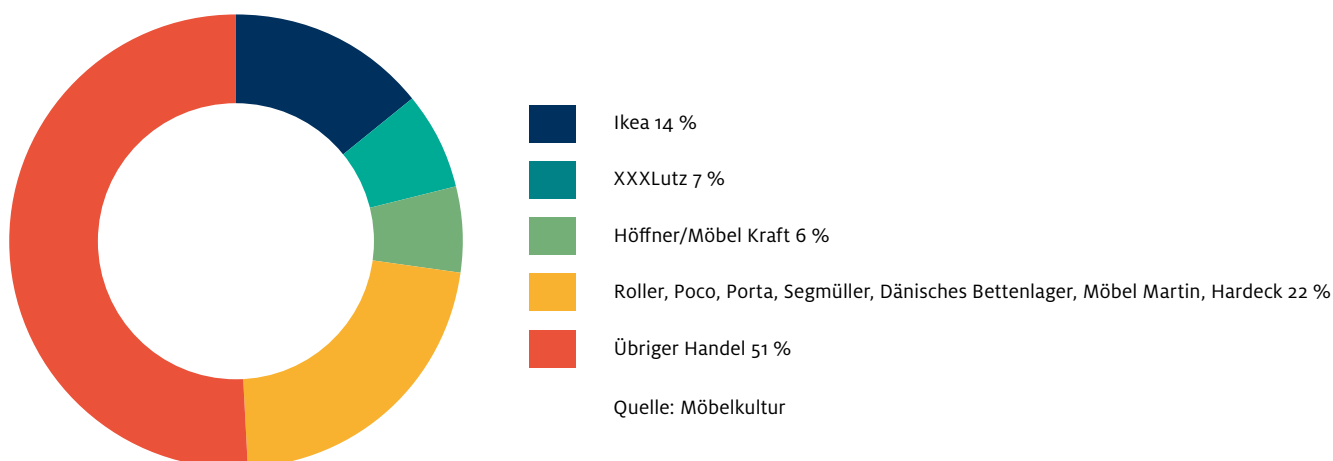
tigten im Einrichtungshandel mit 100.000 Menschen auf Vorjahresniveau.

Im gesamten deutschen Einzelhandel, in dem rund 2,7 Mio. Menschen - davon 1,4 Mio. in Vollzeit - beschäftigt sind, stehen derzeit 110.000 junge Leute in einem Ausbildungsverhältnis.

Die Rahmenbedingungen für das Jahr 2018 sind grundsätzlich gut. Im Jahr 2017 wurde in Deutschland der Bau von 348.100 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, waren das zwar 7,3 % weniger als im gleichen Vorjahreszeitraum, der allerdings eine Boomperiode mit über 20 % Zuwachs im Vergleich zu 2015 darstellte. Von den in 2017 genehmigten Wohnungen waren 247.000 Neubauwohnungen in Wohngebäuden (minus 4,6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum). Gegen diesen Wert stiegen in Mehrfamilienhäusern die Baugenehmigungen um 1,1 % und erreicht mit 140.700 genehmigten Wohnungen den höchsten Zuwachs seit 20 Jahren. Die im Jahr 2010 begonnene positive Entwicklung bei den Baugenehmigungen im Wohnungsbau setzt sich somit fort, auch wenn sie in 2017 auf hohem Niveau eine kleine Delle erfahren hat.

Der Deutsche Möbel- und Küchenhandel ist daher verhalten positiv für das Jahr 2018 gestimmt. Von Januar bis einschließlich April 2018 konnte gemäß Destatis ein leichter Umsatzzuwachs von 0,5 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum verzeichnet werden.

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



Messen

ambiente

Ambiente, Frankfurt

Weltleitmesse der Konsumgüterbranche mit den drei Bereichen Dining, Giving und Living. Sortimente: Konsumgüter für Tisch, Küche und Haushalt, Geschenk-artikel, Wohnen, Einrichten und Dekorieren.

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 Fachhändler und Händler aller Vertriebskanäle.

CEBIT®

Cebit, Hannover

Europas Business-Festival für Innovation und Digitalisierung: B2B neu inszeniert, disruptive Geschäftsmodelle und Startups, Vor- und Querdenker der Digitalisierung, Erlebnis und Emotion. Mit zahlreichen Events und Showcases in und um Hannover.

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 Designer-möbeln.



Interzum, Köln

Internationale Messe für Zulieferer der Möbelindustrie und des Innenausbau. Die Interzum findet alle zwei Jahre statt. Ausgestellt werden Materialien und Komponenten für die Möbelfertigung und den Innenausbau.



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 alle zwei Jahre im Rahmen der IMM Cologne statt. Präsentiert werden Neuheiten bei Küchenmöbeln und -geräten.



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.



Maison & Objet, Paris

Internationale Möbelmesse.
Sortimente: Wohnmöbel, Küchenmöbel, Elektrogeräte, Teppiche, Tapeten, Heimtextilien, Accessoires, Leuchten. Messeschwerpunkte sind Accessoires.



M.O.W., Ostwestfalen

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

nordstil

Nordstil, Hamburg

Regionale Ordertage in Hamburg im Januar und August mit den Bereichen Einrichtung, Dekoration, Design, Geschenke, Papeterie, Küche, Garten, Entspannung sowie Schmuck und Mode.



Orgatec, Köln

Die alle zwei Jahre stattfindende Weltleitmesse für Büroeinrichtung. Neben Büroeinrichtung stellen auch Aussteller der Bereiche Akustik, Licht, Boden und Medien/Kommunikationstechnik aus. Die Orgatec ist vorrangig für Händler mit gewerblichen Kunden von Bedeutung.

paperworld creativeworld christmasworld

Paperworld, Creativeworld, Christmasworld und Floradecora, Frankfurt

Weltleitmesse für Papier-, Büro- und Schreibwaren (PBS). Parallel dazu finden die Creativeworld und die Christmasworld statt, die weltgrößte Kreativ-Fachmesse und die größte Leitmesse für Dekoration und Festschmuck.

tendence

Tendence, 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.

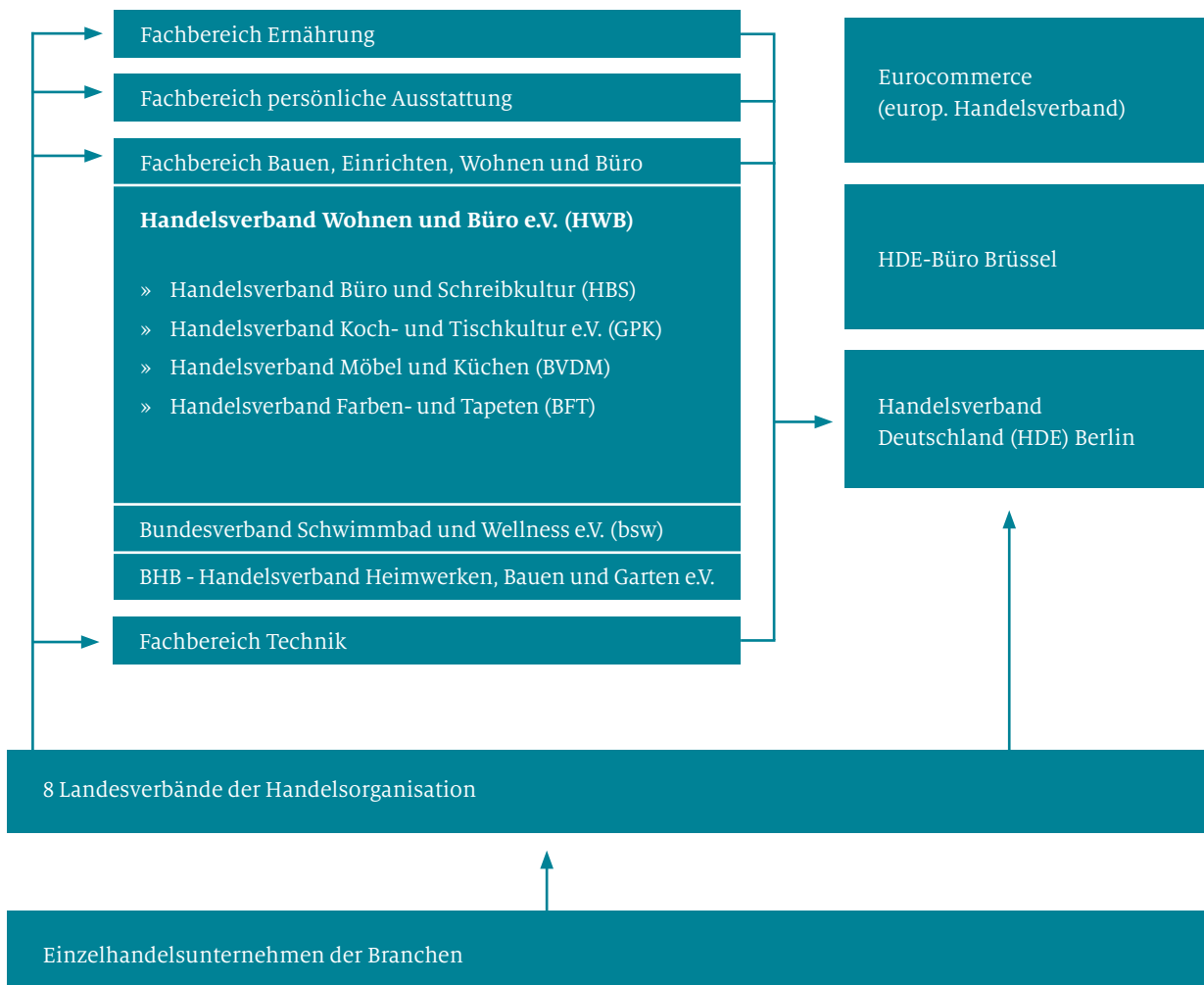
TRENDSET

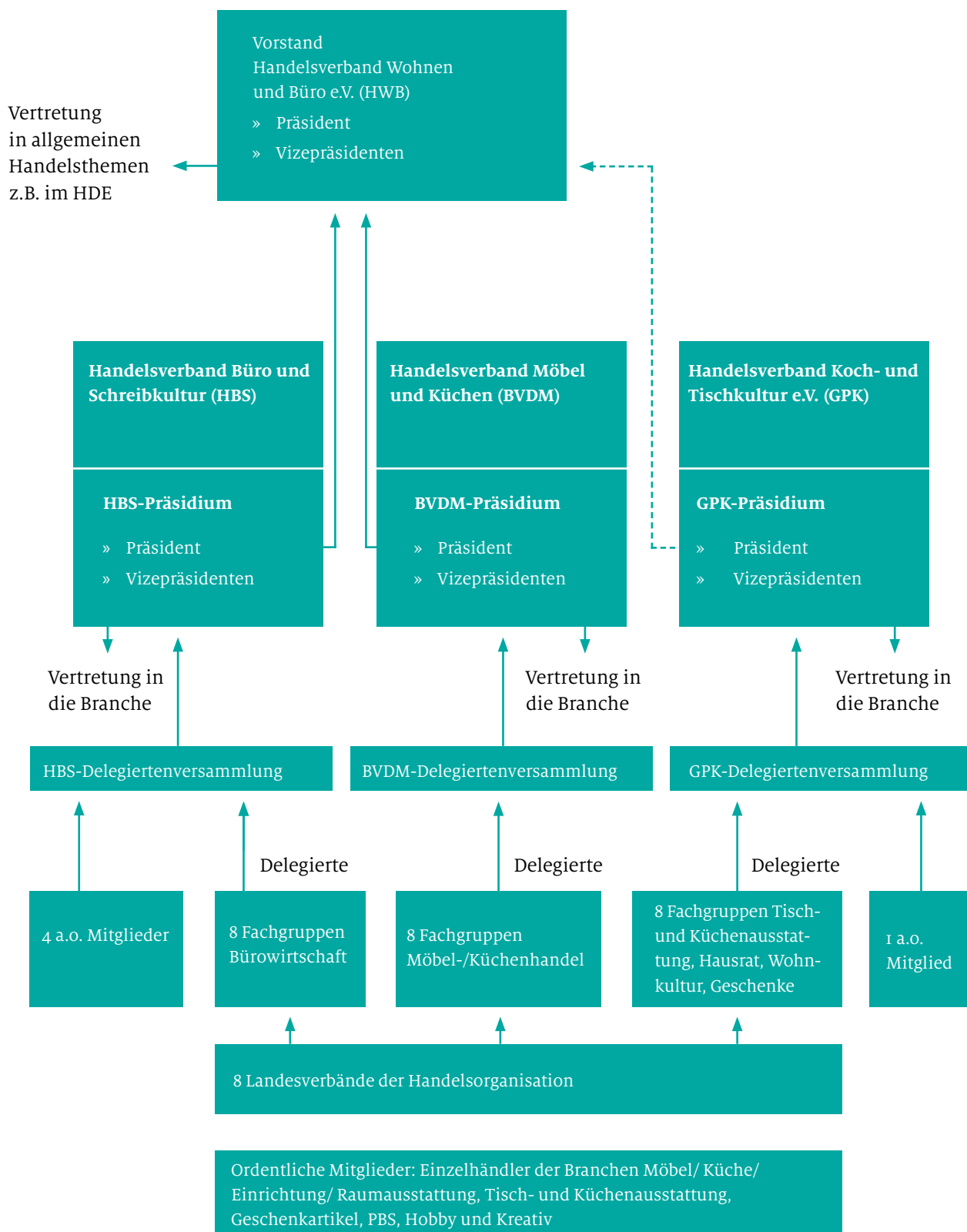
Trendset, München

Konsumgüter-Fachmesse Wohnaccessoires mit 2.500 Marken und Kollektionen aus fast 40 Ländern. Führende Ordermesse ihrer Art im südlichen deutschsprachigen Raum.

Organisationsstruktur

Europäische und internationale Verbände







Nikolausempfang des HDE in Brüssel 2017

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: 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. Alle Delegiertenversammlungen haben diese Richtlinien übernommen. Damit sind sie für Ehren- und Hauptamt verbindlich.



Kai Falk

**Geschäftsführer Kommunikation und Nachhaltigkeit,
Handelsverband Deutschland (HDE), Berlin**

„Als Spitzenverband vertreten wir die Interessen des gesamten Handels gegenüber Politik und Institutionen in Brüssel und Berlin. Die Themen Nachhaltigkeit und Umwelt haben in den vergangenen Jahren eine immer größere Bedeutung bekommen. Wir vom Handelsverband Deutschland arbeiten an der Schnittstelle zwischen Gesetzgebung und Praxis. Die Folgen von Verordnungen und Gesetzen führen zu einschneidenden Konsequenzen in den Handelsunternehmen. Die Betroffenheit ist je nach Branche höchst unterschiedlich. Das zu erkennen und praxisgerechte Lösungen durchzusetzen bedarf der Expertise unserer Bundesfachverbände. Insbesondere der Möbel- und Küchenhandel ist stark betroffen. Da ist es wichtig, dass der HWB eine erfahrene Referentin hat, die in unseren Ausschüssen die Betroffenheit der Branche einbringt.“

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), Hamburg	•			
Arbeitsgemeinschaft die Moderne Küche (AMK), Mannheim			•	
IWO furn Beirat			•	
Fachbeirat IMM Cologne/LivingKitchen, Köln			•	
Fachbeirat Orgatec, Köln	•			
Fachbeirat Interzum, Köln	•	•	•	
Arbeitskreis zur Regionalmesse „Nordstil“	•	•	•	•
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 Leitmesse 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

Pressemeldungen Juli 2017 bis Juli 2018

01	14.07.2017	HBS-Arbeitskreis zu Besuch bei Lamy, HBS
02	10.08.2017	Messetermine 2018 veröffentlicht, GPK
03	28.08.2017	Nachruf Helmut Schmalfuß, HBS
04	08.09.2017	Fachschule des Möbelhandels trauert um ehemalige Schulleiterin, BVDM
05	25.10.2017	Vierter Präsenztage ging erfolgreich zu Ende, HBS
06	10.11.2017	Hans Strothoff als BVDM Präsident bestätigt, BVDM
07	13.11.2017	Handelsverband Wohnen und Büro veröffentlicht Geschäftsbericht 2017/2018, HWB
08	04.01.2018	BVDM auf der imm cologne 2018, BVDM
09	08.01.2018	BVDM-Messtreff am Donnerstag, 18.01.2018, BVDM
10	10.01.2018	Ein Jahr mit Höhen und Tiefen, BVDM
11	10.01.2018	BVDM-Möbel-Taschenbuch 2018 erschienen, BVDM
12	28.01.2018	Der Bürofachhandel unterstützt bei der digitalen Transformation, HBS
13	28.01.2018	Fachberater erhalten Urkunde auf der Paperworld, HBS
14	31.01.2018	Küchenbranche appelliert an BMWi: EU-Energielabel praxisgerecht novellieren, BVDM
15	09.02.2018	Neue Impulse bei Tisch- und Küchenausstattung, GPK
16	09.02.2018	Neue Märkte als Branche gemeinsam erleben, GPK
17	23.02.2018	HBS zu Gast bei Ortloff, HBS
18	25.04.2018	Büroeinrichter optimistisch, HBS
19	27.04.2018	Erster Präsenztage ging zu Ende, HBS
20	14.06.2018	Möbel-Biker-Jubiläums-Tour 2018, BVDM
21	10.07.2018	HBS-Arbeitskreis: Ein Gefühl für die City, HBS
22	31.07.2018	Fachberater-Präsenztage zu den Themen Ordnen und Soho, HBS

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. Unter dieser Domain stehen jeweils eigene Bereiche der Fachverbände. Durch eine einheitliche Gliederung wird den Nutzern eine schnellere Orientierung ermöglicht. Dies kommt besonders denjenigen 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 dann 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.



Siegfried Elsaß
Verlagsleiter bit-Verlag und Chefredakteur Fachmagazin „boss“,
Leinfelden-Echterdingen

„Schon seit 1993 arbeiten die Redaktionen unserer bürowirtschaftlichen Fachmagazine „boss“, „Kult“ und „pbsAKTUELL“ mit dem Handelsverband Büro- und Schreibkultur bzw. dem Bundesverband Bürowirtschaft, wie er anfangs hieß, sehr eng zusammen. Wir haben in diesen jetzt 25 Jahren aber auch gemeinsam über 600 Ausgaben des Infoletter BBW/HBS inhaltlich produziert und vertrieben. Hier konnten wir die Kompetenzen unserer Redaktionsteams und die der Geschäftsstelle in Köln optimal zusammenführen. Diese kooperative Pressearbeit steht für das Selbstverständnis der Handelsverbände Wohnen und Büro, für erstklassige Informationen und eine kommentierende Begleitung an erster Stelle. Seit 2013 haben wir dieses Modell gemeinsam auch für die Fachzeitschrift „P&G“ übernommen.“

GPK Präsidium



GPK
Handelsverband
Koch- und Tischkultur



Präsidentin
Christina van Dorp
Wilhelm van Dorp KG, Bonn



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



Vizepräsident
Hermann Hutter
Carl Abt GmbH & Co. KG, Günzburg



Ehrenpräsident
Carl Reckers
Werne



Ehrenpräsident
Walter E. Ferdinand
Koblenz

GPK – Highlights der Branche

Dineus – Großer Preis der Tischkultur

Schon seit einigen Jahren beobachten Trendforscher, dass sich der Blick wieder zunehmend auf die Tischkultur richtet. Nachdem viele Jahre das Augenmerk auf die Küche und auf Küchenausstattung gelegt wurde und das Thema Grillen sich als Dauerbrenner etabliert hat, spielt das gemeinsame anlassbezogene Essen eine zunehmende Rolle. Tisch und Tischkultur, das Speisen und Dekorieren von Tischen sind Aufhänger für ein Projekt, an dem sich der Handelsverband Koch- und Tischkultur beteiligt.

Die Initiatoren und Herausgeber des Buches „Tischkultur“, Olaf Salié und Björn Kroner, 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“. Als Projektpartner beteiligen sich die Weltleitmesse der Konsumgüterbranche Ambiente (Messe Frankfurt), die Zeitschrift H.O.M.E und der Handelsverband Koch- und Tischkultur an dem Vorhaben. In zehn Kategorien (Trinkglas, Geschirr, Besteck, Tischwäsche, Barkultur, Kochen & Backen, Tischdekoration, Innovation des Jahres, Gastronomie und Servieren) und

für zwei Sonderpreise (Event, Floristik) konnten sich Hersteller mit ihren Produkten bis 31. August 2018 bewerben. Das Kuratorium unter Vorsitz von Dr. Marcella Prior-Callwey hat die Jury aus herstellerunabhängigen Experten (unter anderen Sebastian Herkner, Nicolette Naumann, Beate Schraml) bestellt, um die Kreationen und Produkte zu bewerten. Herauskommen wird ein tolles „Jahrbuch Tischkultur“, das sich als publizistische Verlängerung des Preises versteht. Es präsentiert die wichtigsten Themen und Trends der Zeit und beinhaltet verschiedene redaktionelle Formate – Interviews, Vorworte, Essays ebenso wie Artikel über Trends, Novitäten und wichtige Themen der Branche. Im Mittelpunkt stehen rund acht spektakulär vom Herausgeber Björn Kroner eingedeckte Tische. Im Rahmen der Frankfurter Ambiente 2019 wird dann die Verleihung des Dineus gefeiert.

Messen

Von der weltweit größten Konsumgütermesse der Branche in Frankfurt/Main profitiert die Branche überproportional. Die deutschen Hersteller haben so eine hervorragende Plattform für ihren internationalen Vertrieb, der deutsche Handel braucht nicht weit zu reisen, denn er findet auf der „Ambiente“ fast alles, was er für ein attraktives Sortiment benötigt.

Ein zweiter, um zwei Wochen vorgelagerter Messetermin in Frankfurt ist ebenfalls interessant: Das Messe-Trio „Christmasworld“, „Creativeworld“ und „Paperworld“. Hier geht es nicht um Tisch- und Küchenausstattung, weniger um Wohnaccessoires, vielmehr um den großen Markt der Saisonartikel sowie interessanter Randsortimente.

Die Frankfurter Messe „Tendence“ fand im Jahr 2018 zum zweiten Mal Ende Juni statt, was insbesondere volumenstarken Einkäufern





entgegenkommt, da für sie der bisherige Spätsommertermin zu nah an der Weihnachtssaison lag. Die „Tendence“ vereint eine Vielzahl von Sortimenten der Frankfurter Frühjahrmessen, von der „Heimtextil“ über die „Christmasworld“ bis hin zur „Ambiente“. Sie bot im Jahr 2017 erstmals einen Outdoorbereich an und kooperierte im Jahr 2018 mit der Fachmesse „Gardiente“ in Hofheim-Wallau.

Die regionale Ordermesse „Trendset“ in München schließt sich zeitlich an, während die „Vivanti“ in Dortmund nicht mehr stattfinden wird. Die „Nordstil“ in Hamburg hingegen wurde auf Mitte August verschoben und trägt damit zu einer Entzerrung der Messen bei. Der Handelsverband Koch- und Tischkultur arbeitet in Beiräten dieser Messen mit und koordiniert die Termine.

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, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geleitet 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.



Nicolette Naumann

Bereichsleiterin „Ambiente“, Messe Frankfurt Exhibition GmbH, Frankfurt

„Unsere Konsumgütermessen richten sich insbesondere an den Fachhandel – international wie national. Der Fachhandel kommt wegen der Neuheiten, wegen der großen Zahl von Ausstellern, wegen der vielen Kontakte in kurzer Zeit und wegen unserer Zusatzangebote nach Frankfurt. Unsere Angebote, unser Marketing sowie unsere Zielgruppenansprache muss die Unternehmerinnen und Unternehmer optimal erreichen und ihre Bedürfnisse treffen. Dabei ist der Handelsverband Koch- und Tischkultur ein ganz wichtiger Partner! Er kennt seine Mitgliedsunternehmen und steht mit ihnen im Dialog. Mit „P&G“ hat er eine hervorragende, monatliche Fachzeitschrift, die wir gern für unsere Kommunikation nutzen. Seine Arbeit ist präzise und von gegenseitigem Vertrauen gekennzeichnet.“

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 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 GmbH/Petra Welzel

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 Messepolitik, 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.

Durchführung des Jahresbetriebsvergleichs mit wichtigen Kennziffern und Benchmarks.

Vereinbarung mit Messengesellschaften 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-Branchentagung.

Tätigkeiten und Projekte

Category Management im GPK Fachhandel

Verkaufsraumkonzepte nach dem Category Management-Prinzip sind als fester Bestandteil der GPK-Branche etabliert. Das Projekt zur Umsetzung, das im Jahr 2011 durch den Handelsverband Koch- und Tischkultur initiiert wurde und das die Mehrbranchenverbundgruppe EK/Servicegroup durchführt, hat sich erfolgreich weiterentwickelt. Im vergangenen Jahr dehnte sich die Teilnahme sogar auf Standorte in Österreich aus. Bei fast allen der inzwischen über 40 nach diesen Prinzipien arbeitenden Unternehmen kam es zu Umsatzsteigerungen im zum Teil zweistelligen Prozentbereich.

Die Händler der ersten beiden Pilotphasen haben ihre Erfahrungen an neue Teilnehmer weitergegeben. Die 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 in den Prozess aktiv einzubringen.

Zahlreiche Nachfragen meist kleinerer Händler ohne artikelgenaue EDV hatten EK/Servicegroup und der Handelsverband aufgegriffen und für sie eine Variante erarbeitet: ein Flächenplan mit Warenpositionierung wird erstellt und der Einstieg in eine artikelgenaue Warenwirtschaft vorbereitet. Das Vorgehen bei der Variante für kleine Händler ist mit der Entwicklung des ursprünglichen CM-Projektes bis auf den EDV-Part identisch.

Die Zeitspanne von der Beratung bis zur Umsetzung beträgt bei GPK-Haushaltswarenfachhändlern im Regelfall einige Monate. Das Beratungskontingent umfasst etwa 15 Mann-tage, ausgeführt durch das Category Management-Team.

Die Ergebnisse lassen sich sehen – Effizienzgewinnung, Umsatzsteigerungen, Käuferzufriedenheit, höherer Durchschnittsbon und wiederkehrende Kunden. Category Management ist ein kontinuierlicher Prozess, eine wirkungsvolle Maßnahme mit überschaubarem finanziellen Invest. Zwei der Teilnehmer des CM Projektes konnten auf der GPK Branchentagung in Leipzig von ihren Erfahrungen berichten. Zwölf Lieferanten unterstützen das



Dr. Peter Achten

Hauptgeschäftsführer Handelsverband Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf

„Im Jahr 2019 kommt der Handelsverband Koch- und Tischkultur mit seiner GPK-Branchentagung zu uns nach Düsseldorf. Er stellt unsere Stadt in die attraktive Reihe vergangener Tagungen in Ulm, Hamburg, Mainz und Leipzig. Dem föderalen Prinzip unserer Verbandsorganisation folgend findet die Branchentagung in unterschiedlichen Regionen Deutschlands statt. Wir unterstützen unsere Fachverbands-Kollegen gerne vor Ort, bei der Gewinnung attraktiver Referenten aus dem Rheinland und bei der Werbung von Teilnehmern aus unseren Mitgliederkreisen. Das ist gelebte Partnerschaft zwischen uns als Flächenverbänden, dem Handelsverband Deutschland (HDE) als Vertretung in Berlin und Brüssel und den Bundesfachverbänden, die ihre Branchen und deren Herausforderungen so gut kennen, wie niemand anders.“



Foto: W. WITZ GMBH & Co. KG

Category Management-Projekt finanziell und personell.

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 Einkaufsverbände des Handels wie EK/Servicegroup, Messegesellschafter und Dienstleister die Arbeit der Fachverbände, im Rahmen eines Sponsorings der Branchentagungen leisten dies zusätzlich eine große Zahl von Lieferanten. Direkte Mitgliedschaften von Handelsunternehmen im Fachverband sind nicht 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 als Interessenvertreter der Händlerschaft, schaut mit auf die Rechtskonformität, achtet auf die Praktikabilität und eine faire Berücksichtigung der Interessen beider Wirtschaftsstufen.

Auch überarbeitete Konditionenmodelle werden mit dem Handelsverband besprochen und optimiert, allerdings in keiner Weise 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 vorgege-

benen 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, zu einer Vergütung, welche die Tatsache berücksichtigt, dass Fachgeschäfte immer stärker zum Showroom ihrer Lieferanten werden. Hier sieht der Handelsverband Diskussionsbedarf.

GPK-Branchentagung 2019 in Düsseldorf

Nach den erfolgreichen Tagungen in Ulm (2011), Hamburg (2013), Mainz (2015) und Leipzig (2017) wird die nächste Branchentagung im Westen Deutschlands stattfinden: Am 14./15. Mai 2019 in Düsseldorf, in Kooperation mit Markenherstellern aus Solingen und Mettmann. Die Tagung selbst findet von Dienstagmittag bis Mittwochnachmittag im Lindner Tagungshotel am Seestern statt, sodass die Teilnehmer nur zwei Tage lang ihren normalen Geschäften nicht nachgehen können. Der Branchenabend wird in stilvollem Ambiente an der Wupper ganz im Zeichen der Klingentadt Solingen stehen.

Das Programm gibt eine wichtige Orientierung für die Zukunft, gibt praktische Handreichungen, Best Practice-Beispiele und bietet einen breiten Rahmen für Kommunikation. Workshops gibt es wieder mit individuell wählbaren Themen, von der Betriebswirtschaft bis hin zu den Top-Trends der Branche.

Erfa – Gemeinsam besser werden

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 besonderes Schwerpunktthema, das, neben der Bearbeitung durch den Gruppenleiter, von den Teilnehmern vorbereitet wird. Die Tagungen finden an wechselnden Orten statt: Mal wird bei Kollegen getagt, mal in Städten mit besonderen Konzepten und interessanten Geschäften.

Die Gruppen bestehen aus Händlern vergleichbarer Größenklassen und ähnlicher Sortimente. Die Gruppen sind nicht regional zusammengesetzt, stehen daher nicht in einem Konkurrenzverhältnis. 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 2018 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 am 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. Die Händler erhalten die Kennziffern vom IFH Köln in Form von Tabellen und Grafiken. 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



Thomas Breuninger

Geschäftsführender Gesellschafter Tritschler GmbH & Cie. KG, Stuttgart

„Unser Stammhaus liegt zentral in der Stuttgarter Innenstadt. Daher ist die Attraktivität dieses Areals für uns von besonderer Bedeutung: Die Menschen müssen uns erreichen, sie müssen sich gern hier aufhalten und bequem einkaufen können. Dabei ziehen wir mit unseren Kollegen an einem Strang: Generell mit unserem Handelsverband Baden-Württemberg und speziell mit unseren Kollegen der „Stuttgarter Traditionsgeschäfte“, mit denen wir branchenübergreifendes Marketing für Kunden mit hohen Ansprüchen durchführen. Dieses Engagement zahlt auf unsere vielfältigen Angebote ein, für die wir jedes Jahr hohe Investitionen in neue Präsentationen und den Umbau unseres Hauses stecken. Dazu gehört unsere lange im Voraus gebuchte Event-Kochschule, die von dem bekannten Koch Jörg Ilzhöfer geleitet wird – mit Blick auf den Stuttgarter Marktplatz und der Möglichkeit kombinierter Firmenseminare.“



Erfa-Treffen in Xanten 2018

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.

Die Kommunikation verläuft hier offen und ist für Teilnehmer und Handelsverband gleichermaßen wichtig.

Auch außerhalb der Frühjahrs- und Herbsttagungen werden Informationen ausgetauscht und Teilnehmer einer Erfa-Gruppe bei Problemen und Fragestellungen von den übrigen Gruppenmitgliedern unterstützt.

Erfa-Gruppe	Tagungen			Ort	Sprecher/Betreuer
D+I	07.09.	–	09.09.2018	Stuttgart Eisenach Hannover Osnabrück	Jürgen Weitz/Hilmar Juckel
	18.04.	–	19.04.2018		
	25.10.	–	26.10.2017		
	28.03.	–	29.03.2017		
G+L	23.09.	–	25.09.2018	Höhr-Grenzhausen Xanten Solingen Gelsenkirchen-Buer	Heiner Wölfling
	18.03.	–	20.03.2018		
	24.09.	–	26.09.2017		
	26.03.	–	28.03.2017		
O	16.10.	–	17.10.2017	Eslohe Bad Breisig	Günther Kierdorf
	24.04.	–	25.04.2017		
P	27.09.	–	28.09.2017	Seligenstadt Heimbuchental	Julius Gabel
	21.03.	–	22.03.2017		

Messen

ambiente tendence nordstil christmasworld

Ambiente und Tendance

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 09. bis zum 13. Februar 2018 war der Handelsverband Koch- und Tischkultur mit einem Messestand im Eingang zu 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 9. Februar 2018 bot die Messe wieder den geeigneten Rahmen.

Die Sommermesse „Tendance“, die vom 30. Juni bis 3. Juli 2018 stattfand, vereinte die Sortimente der Frankfurter Frühjahrsmes-

sen Heimtextil, Paperworld, Creativeworld und Christmasworld sowie Ambiente. Die Aussteller können somit das zweite Mal im Jahr Neuheiten zeigen, die Gelegenheit zur Nachorder für das Weihnachtsgeschäft bieten und ermöglichen den Frühbezug für das Frühjahr 2019. Hinzu kam die Kooperation der „Tendance“ mit der vom 1. bis 3. Juli 2018 in Hofheim-Wallau durchgeführten Fachmesse „Gardiente“.

Neue Ideen für Concept Stores, Inspiration und Tipps für die Entwicklung des Vertriebs mit der „Tendance Academy“ und die neue Online-Plattform: „Tendance Impulse“ für kundenindividuelle Aktionen am Point of Sale sind interessante Zusatzangebote. Ein besonderes Highlight bildete der Kongress „Pioneers of Lifestyle“, der auf eine Initiative des Handelsverbandes Koch- und Tischkultur zurückging. Hier präsentierten sich im Halbstundentakt Start-up-Unternehmen und Online-Händler.

Regionalmessen

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



Foto: Messe Frankfurt GmbH/Pietro Sutura

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 laufenden Jahr erreicht die Geschäftsstelle eine Vielzahl von 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.

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



Thomas Grothkopp erläutert Schülern des FAZ Projektes „Meine Zeitung“ was Händler an der Ambiente 2018 interessiert

lungen 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.

Neben dem im Bitverlag erscheinenden Fachorgan „P&G“ erscheint vier Mal pro Jahr die Kundenzeitschrift „ProGusto“ als Fachgeschäftsmedium zur Kundenbindung. Händler haben die Möglichkeit, sich mit Hinweis auf der Titelseite und optional mit einem eigenen Editorial persönlich an den Kundenkreis zu wenden. Weitere Individualisierungen sind bei entsprechender Teilaufage möglich. Hersteller können ihre Marke und Produkte über den Fachhandel dem Endverbraucher präsentieren.

HBS Präsidium



Präsident
Michael Ruhnau
Herbert König Bürotechnik KG, Friedberg



Vizepräsidentin
Carla Gundlach
bi-markt Büro & Ideen, Osnabrück



Kirsten Haller
Büro-Bedarf-Balke GmbH, Oststeinbek



Georg Holl
Bürobedarf Hänsel GmbH & Co. KG, Köln



Birgit Lessak
Birgit Lessak e.K., Berlin



Martin Kunow
PBS Deutschland Dienstleistungs GmbH,
Lehrte/Ahlten



HBS
Handelsverband
Büro und Schreibkultur



Ingo Dewitz
Büroring eG, Haan



Dr. Benedikt Erdmann
Soennecken eG, Overath



Michael Purper
Prisma Fachhandels AG, Haan



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



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

Ehrenpräsident
Günther Bierbrauer
Stuttgart

HBS – Highlights der Branche

Fachberater PBS – Kreativität macht Schule

Mit dem EDV-Einführungstag im Januar 2018 fiel der Startschuss für den zweiten Kurs nach dem abgeschlossenen Relaunch der Ausbildung. Damit war die erfolgreiche Zentralisierung des Lehrgangs inkl. aller Präsenztage am verkehrsgünstig gelegenen Kölner Standort der HBS-Geschäftsstelle verbunden, mit allen Annehmlichkeiten, welche die Fachschule des Möbelhandels, Gastgeber der Präsenztage, bietet. Eine der Herausforderungen für die Teilnehmer war die Aufgabe, beim Kunden die bestellte Ware, ein Flipchart und zwei Pinboards, vor den Augen des Kunden aufzubauen. Eine Aufgabe unter Stress, die die Teilnehmer nach anfänglicher Unsicherheit souverän meisterten.

Täglich findet sich der Fachhandel vor neuen Herausforderungen und in wechselnden Kundensituationen wieder, sowohl im Laden wie im Streckengeschäft. Diese müssen zur Zufriedenheit beider Seiten gelöst werden. Das betrifft ein umfassendes Wissen zu den verschiedenen Produkten sowie ein sicheres Handling in unterschiedlichen Kundensitu-

ationen. Dies alles haben auch die erfolgreichen Absolventen des Lehrgangs 2017 gelernt und konnten am 29. Januar 2018 auf der Paperworld im feierlichen Rahmen ihre Zeugnisse und Urkunden entgegennehmen. Dabei waren



Sie für kurze Zeit die Stars auf der Messe und mussten zahlreichen Pressevertretern und Interessierten Zuschauern Rede und Antwort stehen. Die Übergabe der Zertifikate für den aktuellen Kurs erfolgt auf der Paperworld 2019 in Frankfurt.





Planer und Einrichter

In der Zeit vom 23. bis 27. Oktober 2018 findet 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 24 Jahren - mit einem Infostand vor Ort.



Margit Becker

Geschäftsbereichsleiterin Einzelhandel Soennecken eG, Overath

„PBS-Fachgeschäfte stehen vor großen Herausforderungen. Konzeptionelles Arbeiten und das Erkunden neuer Wege ist darum sehr wichtig. Eine Genossenschaft sollte ihre Mitglieder bei der stetigen Anpassung ihres Geschäfts an die Erfordernisse der Zeit unterstützen. Wir analysieren daher unser Kölner Fachgeschäft Ortloff systematisch und richten es beispielhaft neu aus – alles in großer Offenheit gegenüber unseren Mitgliedern. Gern ließ ich den HBS-Arbeitskreis PBS an diesem Prozess teilhaben und lud ihn bereits zweimal zu einer Exkursion ein. Dass auch Händlerinnen und Händler dabei sind, die Soennecken nicht angehören, sehe ich nicht als Problem. Schließlich stehen wir nicht untereinander, sondern mit anderen Vertriebswegen und –formen im Wettbewerb um Kunden. Denn eins ist sicher: Nur wer wandlungsfähig bleibt und sich regelmäßig anpasst, kann auf Dauer seine Position im Markt festigen.“

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.

Das forum bürowirtschaft, die HBS-Arbeitsgemeinschaft Industrie und Handel, unterstützt die Wirtschaftsstufen übergreifende Kooperation zwischen Herstellern sowie Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Bürowirtschaft und gibt dem nationalen Markt der Bürowirtschaft Impulse.

Schwerpunkte der Aufgaben und Ziele des forum bürowirtschaft sind:

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

Träger der Goldenen HBS-Ehrennadel 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

Arbeitskreis PBS

Unter der Leitung von HBS-Vizepräsidentin Carla Gundlach finden jährlich mehrere Arbeitskreissitzungen und Exkursionen statt. 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 Zukunft stattfinden: Neben neuen und zukunftsweisen 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.

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 Absorptionswerte an die „Profissoftware“ CadnaR sind weitere raumakustische Berechnungen möglich.

Fördermitglieder HBS und forum bürowirtschaft



BFL[®]
DIE IT-FINANZIERER

BRUNNEN 

boss
BÜROWISSENHAFT INTERNATIONAL


DURABLE
THE STYLE OF SUCCESS

 EasternGraphics
visualize your business

 **edding**[®]

FILOFAX

HSM[®]


interseroh
zero waste solutions

Kores[®] 

 **KYOCERA**

LAMY

PAGNA[®]

PBSnetwork
smart e-commerce

Pelikan 

 **Soennecken**


spielwarenmesse[®]

 **STABILO**[®]

UHU[®]

wegscheider
office solution
einfach überzeugend 

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. Unterstützt wurde die Medienkampagne durch Büroring und Prisma. Der Verband der PBS-Markenindustrie ist Partner des HBS auf der Herstellerebene. 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.

Trendwatching – Ideen, Konzepte und Eventmarketing

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. Am 26. Juni 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



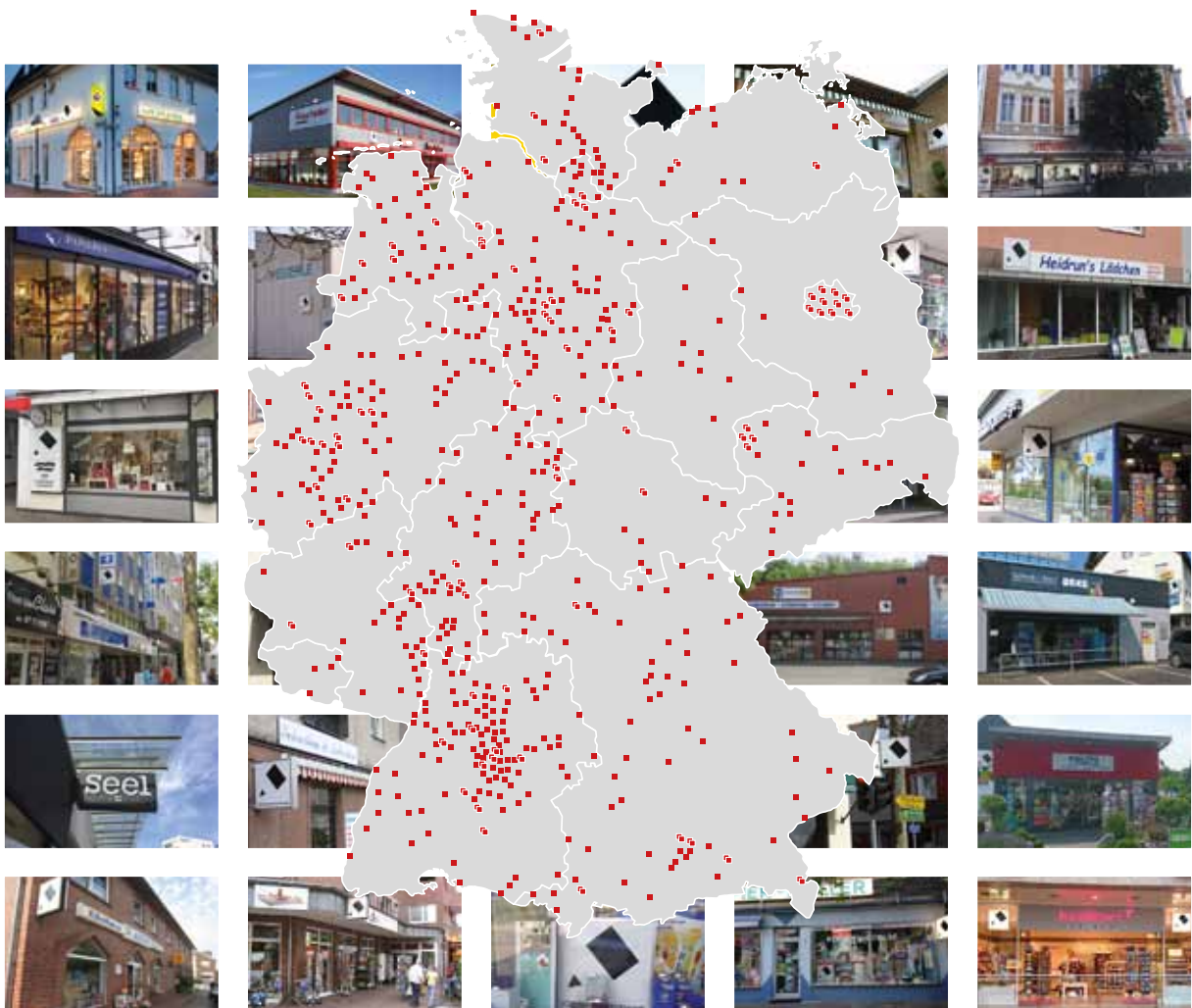
Mark Rauschen

Geschäftsführer L&T Lengermann & Trieschmann GmbH & Co. KG, Osnabrück

„Sport und Fashion – dafür ist L&T das führende Fachgeschäft in Osnabrück mit 23.000 m² Verkaufsfläche und über 600 Mitarbeitern. Unser Credo: Wenn die Mitarbeiter motiviert sind und es ihnen gut geht, überträgt sich das automatisch auf unsere Kunden. Kundenbindung und eine herausragende Kompetenz kennzeichnen unser Geschäft, das wir aktuell mit einem völlig neuen Sportkonzept erweitert haben: Der „Hasewelle“ zum Surfen, dem Fitness-Studio mit Höhenluft und den Mitarbeitern, die Experten in ihrer Sportart und damit für ihre Produkte sind. Bekannt sind wir ferner für unsere 200 jährlichen Events – und für unsere Offenheit. Daher haben wir auch gerne dem PBS-Arbeitskreis des Handelsverbandes Büro- und Schreibkultur einen Einblick hinter die Kulissen unseres Hauses gewährt und ihm unsere Philosophie und Unternehmenskultur vorgestellt.“



DAS ‚SCHREIBWARENZEICHEN‘ DAMIT DIE BRANCHE SICHTBAR WIRD



Events auch nach Ladenschluss Besucher in die City lockt.

Beim Blick hinter die Kulissen des modernen Kaufhauses besuchten die Teilnehmer die Marketingabteilung, erfuhren Details über das ganzjährige Eventmanagement, die Betreuung und Förderung von Sportvereinen, die Frequenzmessung und Kundenbefragung, die Personaleinsatzplanung, sowie die Ladengestaltung und einzelne Laufwege. Anschließend fand im Haus der IHK Osnabrück ein Vortrag mit Diskussion über zukünftige Bezahlverfahren im Handel statt.

Je zeitkritischer ein Bezahlvorgang, desto unattraktiver wird ein Store.

Auch branchenintern war der Arbeitskreis unterwegs und besuchte nach Abschluss der zweiten Umbaumaßnahme zum zweiten Mal das Kölner Fachgeschäft Ortloff. Diesmal führte Margit Becker, zuständig für die Soennecken-Ladengeschäfte, die Teilnehmer durch das modern gestaltete und mit klassischen Stilelementen versehene Erdgeschoss. Dabei erläuterte sie sämtliche Stationen des Umbaus und die daraus gewonnenen Erkenntnisse.

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 50.000 Fachbesuchern präsentieren. Zum Besucherspektrum gehören Gründer, Entscheider aus dem Mittelstand, Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Konzernmitarbeiter. Die letzte „ORGATEC“ fand 2016 statt. Im Rahmenprogramm diskutierten Experten über aktuelle Trends und präsentierten Best Practice-Beispiele, unter anderem zu Themen wie „Demografischer Wandel im Büro“, „Change

Management“ oder „Gamification“. Nach der gelungenen Erstveranstaltung im Jahr 2014 veranstaltete das DGB-Bildungswerk NRW mit den Kooperationspartnern Deutsches Netzwerk Büro (DNB), Basi, TBS NRW und Koelnmesse erneut einen Thementag am 25. Oktober 2016 für Betriebsräte, Personalräte und Schwerbehinderten-Vertrauenspersonen mit interessanten Fachvorträgen und Gelegenheit zum Erfahrungs- und Ideenaustausch.

Zur „ORGATEC“ 2018 erwartet die Koelnmesse als Veranstalter ein Flächenwachstum von über 8 Prozent auf ca. 140.000 m². Gut 65 Prozent der Fläche werden von ausländischen Unternehmen belegt. Das sind 5 Prozent mehr als im Jahr 2016. Mit China, Hongkong, Korea, Portugal, Spanien, Taiwan und drei Gruppen aus Italien stehen neun ausländische Gruppenbeteiligungen fest - eine mehr als 2016. Insgesamt haben bereits 554 Unternehmen ihre Teilnahme bestätigt, das sind bislang 6 Prozent mehr als 2016.

Das Rahmenprogramm zur „ORGATEC“ wurde weiterentwickelt und besteht jetzt aus einer umfangreichen Mischung von Vortrags- und Diskussionsformaten sowie einem in die Messe integrierten Fachkongress, der von der Wochenzeitung „Die Zeit“ veranstaltet wird: „Work & Style“. Hochkarätige Referenten und erstklassig besetzte Diskussionsrunden sprechen über aktuelle Fragen rund um die



Foto: Koelnmesse / Marijn de Wijs

großen Herausforderungen des Arbeitsalltags der globalen und digitalisierten Gesellschaft.

Anknüpfend an den Erfolg des Trendforums der letzten Jahre präsentieren und diskutieren auf der „ORGATEC“ 2018 internationale Referenten, welche Themen und Trends die Arbeitswelt des 21. Jahrhunderts beeinflussen, wie Unternehmen sich darauf einstellen und wie sie diese für sich als Wettbewerbsvorteil nutzen können.

Mit Plant 10.1 hat die Koelnmesse ein neues Forum geschaffen auf dem in Halle 10.1 kreative Ideen für die unterschiedlichsten Arbeitswelten dargestellt werden und fordert die Besucher dazu auf, sich mit Mensch und (Arbeits-) Räumen ganz neu auseinanderzusetzen.

Digitalisierung ist in aller Munde und ohne Zweifel haben digitale Techniken unsere Arbeitswelt in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Fest steht aber auch: Diese Entwicklung steht erst am Anfang. Welche neuen Techniken und Entwicklungen es auf diesem Gebiet gibt, zeigt die Eventfläche „SmartOffice & Conferencing Technology“, die gemeinsam mit dem Partner Zgoll Konferenzraum GmbH und weiteren Sponsoren realisiert wird. Das Besondere dabei: Die Hightech-Produkte werden nicht einfach ausgestellt, sondern unter realen Bedingungen gezeigt und können unter eben diesen einem echten Alltagstest unterzogen werden. Die technisch innovativ ausgestatteten Konferenzräume können beispielsweise für Meetings auf der Messe tatsächlich genutzt werden.

Auch der HBS wird wieder mit einem eigenen Messestand auf der „ORGATEC 2018“ vertreten sein und erwartet 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 27. bis 30. Januar 2018 mit 1.640 Ausstellern aus 66 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 mit einem Fachhändlerempfang am Sonntagabend. 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 Drittveranstaltung vom 5. bis 9. Oktober 2018 konnte die Messe ihre Aussteller- und Besucherzahlen weiter steigern. 305 Aussteller aus 41 Ländern waren in Nürnberg vertreten und 5.578 Besucher aus 99 Ländern informierten sich über die Neuheiten und Produkte aus dem PBS- und Schulbedarfsbereich. Der HBS ist Partner des Workshop- und Vortragsprogramms. Der PBS-Arbeitskreis des HBS führte auf der Messe seine Herbstsitzung durch und erweiterte sie mit konzeptionellen Gesprächen mit ausgewählten Ausstellern.



Qualifikation und Ausbildung

Fachberater PBS - Zertifiziertes Branchen-Know-how

Neben umfangreichen Serviceleistungen und der After-Sales-Betreuung erwarten Kunden vermehrt kompetente Beratungsleistung - eine Kernkompetenz des Fachhandels. Im stationären wie auch im Streckengeschäft ist kompetente Beratung ein wichtiges Wettbewerbsinstrument gegenüber reinen Onlineanbietern. Der Verkaufsberater wird zum Überset-

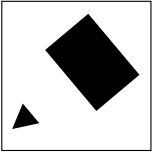
zer der jeweiligen Kundenwünsche und zum Problemlöser insbesondere bei außergewöhnlichen Anliegen. Die zukünftigen Fachberater lernen darum - neben dem produktspezifischen Wissen - den systematischen Ablauf unterschiedlicher Verkaufssituationen in Theorie und Praxis kennen. Wie man erfolgreich Zusatz- und Querverkäufe tätigt und souverän vor Kunden auftritt sind ebenso Bestandteile der Schulung.



Britta Bay Geschäftsführerin Hoffmann GmbH & Co. KG, Wissen

„Wir wollen begeistern - jeden Tag aufs Neue! Wir von bueroboss.de/Hoffmann wollen für unsere Kunden ein persönlicher Ansprechpartner sein und bei allen Fragen rund um die Büroarbeit Antworten und Lösungen bieten. Das ist nicht selbstverständlich im Zuge der „Amazonisierung“ unserer Gesellschaft. Dabei sind es oft die kleinen Dinge, die zählen und die unsere Kunden mehr und mehr zu schätzen wissen: ein Lächeln, Zuhören und gemeinsames Suchen nach Lösungen. Wir sind dabei, wenn es darum geht, unsere Mitarbeiter über den Fachberaterlehrgang zu guten Ratgebern und kompetenten Ansprechpartnern auszubilden. Besonders wertvoll sind für uns die Kombination von theoretischem und praxisorientiertem Produktwissen, gepaart mit einer systematischen Vorgehensweise im Rahmen des Verkaufens von PBS-Produkten. Damit heben wir uns im Wettbewerb gegenüber Global Playern und Pure Online-Händlern ab.“

**Zertifizierter
Fachberater**
PBS
Papier - Büro - Schreibwaren



Daher ist der vom HBS initiierte Kurs einmalig in Deutschland und wird von zahlreichen Industriepartnern und Verbundgruppen unterstützt. Ursprünglich aus der Schweiz stammend und fester Bestandteil der dortigen Ausbildung zum

Detailkaufmann, wurde das Kurskonzept den deutschen Marktbedingungen und den Besonderheiten der Erwachsenenbildung angepasst. Anders als in der Schweiz, wo es ein ausbildungsbegleitendes Angebot für meist junge Menschen ist, richtet sich der deutsche Kurs überwiegend an bereits ausgebildete Mitarbeiter sowie Quereinsteiger. Der bei der staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) registrierte Kurs wird kontinuierlich und in Kooperation mit dem Verband Schweizer Papeterien (VSP) an die neuesten Entwicklungen und Marktgegebenheiten angepasst.

Der Fachberaterkurs kombiniert das Online-Lernen mit einem Einführungstag und vier Praxistagen, wo das zuvor gelernte Wissen ergänzt und verkaufsrelevant vertieft wird. Durch die Online-Lernplattform können die Mitarbeiter zeit- und ortsflexibel auf die Inhalte zugreifen. Am Ende des elfmonatigen Kurses überzeugen die Mitarbeiter mit Produktwissen und einem souveränen Verkaufsauftritt.

Der Kurs eignet sich für Neu- und Wiedereinsteiger, Auszubildende, leitende Angestellte, Teamleiter sowie Innen- und Außendienstmitarbeiter von Industrie, Handel und Großhandel. Da der Kurs den Nachwuchs an qualifizierten Fachkräften sichert, unterstützen Büroring, Casio, Durable, Edding, Ergobag, Legamaster, Lamy, Pelikan, Prisma, Soennecken, Staedtler, Stabilo, Staufen, Step by Step, Tesa und Veloflex den praxisbezogenen Lehrgang.

PBS-Warenkunde

Angewandte Warenkunde bietet 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, zur Prüfungsvorbereitung von Auszubildenden sowie als kursbegleitendes Handbuch für den Lehrgang zum Fachberater PBS. Übersichtlich nach Sortimenten gegliedert schlägt es eine Brücke zwischen der reinen Theorie und dem angewandten Praxiswissen. Auf 600 Seiten wird modernes Fachwissen auf hohem Niveau geboten. Zur Leseprobe stehen einzelne Kapitel als PDF-Datei auf der HBS-Homepage. In Deutschland ist das PBS-Warenkunde-Handbuch nur über den HBS erhältlich. Der Preis für das praktische Ringbuch beträgt 120 Euro zzgl. MwSt. und Versand.



Quality Office

Seit 2011 ist der HBS Mitherausgeber des Qualitätssiegels „Quality Office“ (www.quality-office.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.

Am 27. Juni 2018 führte das Qualitätsforum Büroeinrichtungen den „Quality Office

Consultant“-Tag in Hamburg durch, an dem auch der HBS präsent war. Die Themen umfassen den digitalen Wandel in der Büro- und Objekteinrichter-Branche. Die Kunden stellen neue Anforderungen in der Angebots- und Nutzungsphase ihrer Büros. Die Branche ist gut gerüstet: Die Hersteller greifen die Effizienz- und Nutzenpotenziale der digitalen Welt auf und den Händlern und Beratern steht mit OFML ein umfassender Datenpool zur Verfügung, mit dessen Hilfe die digitalen Chancen genutzt werden können. Die Vorträge reichten von Technik bis zum Thema „Kultur des Wandels“. Im Anschluss gab es eine Exkursion zum führenden Hamburger Büroeinrichter Kirsch & Lütjohann im Stilwerk an der Großen Elbstraße.



Foto: pbs-business.de

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.

Website

Unter der Domain 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. Neu ist die Integration der Inhalte der Website www.schreibwarenzeichen.de in die Verbandshomepage. Bisher war diese eigenständig.

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.

Pressekonferenzen

Am 28. Januar 2018 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 Ruhnau, HBS-Präsident, Carla Gundlach, HBS-Vizepräsidentin, Birgit Lessak aus dem HBS-Präsidiumsmitglied und HBS-Geschäftsführer Thomas Grothkopp Rede und Antwort. Die Inhalte der Pressekonferenz wurden von Fach- und Wirtschaftszeitschriften sowie von Presseagenturen aufgegriffen.



BVDM Präsidium



BVDM
Handelsverband
Möbel und Küchen



Präsident
Hans Strothoff
 MHK Group AG, Dreieich



Vizepräsident
Markus Meyer
 City-Polster Handels GmbH, Kaiserslautern



Präsidiumsmitglied
Andreas Eisenkrätzer
 Küchen Keie Mainz GmbH, Mainz



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



Präsidiumsmitglied
Robert Andreas Hesse
 Möbel Hesse GmbH, Garbsen



Ehrenpräsident
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.

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.

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.

FURNeCorp

Unter dem Titel FURNeCorp beteiligt sich der BVDM an einem vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Projekt zur Standardisierung des Kundenfeedback-Managements im Verkaufsprozess. Da vor allem in der Möbel- und Einrichtungsbranche noch viele unternehmensübergreifende Prozesse veraltet und unstrukturiert sind, gibt es sowohl auf Händler- als auch auf Herstellerseite erhebliche Schwachstellen. Die FURNeCorp-Initiative hat sich zum Ziel gesetzt, unstrukturierte Informationen zu strukturieren. Die Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie soll durch die Einführung von einheitlichen Klassifikations- und Austauschformaten dauerhaft verbessert werden.

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 vertretenen Ausbildungsberufe und Qualifikationen



Dr. Olaf Plümer

Geschäftsführer, Daten Competence Center e.V., Herford

„Wir freuen uns über die Cross-Mitgliedschaft mit dem BVDM. Nachdem logistische Fragestellungen immer dringlicher gelöst werden müssen und die Digitalisierung jeden Geschäftsprozess umkrempeln wird, war die Zeit einfach reif, den Schulterschluss zu vollziehen und gemeinsam diese Herausforderungen anzupacken. Dies ist ein wichtiges Signal nach innen wie nach außen. Es bestärkt einerseits unsere Mitglieder und Gremien, ihre Arbeit engagiert fortzuführen und andererseits werden die Verbände mit ihren Standards für die Möbelbranche in ihrer Gesamtheit immer wichtiger – was nicht zuletzt für den hauseigene Systeme nutzenden Teil der Handelslandschaft bedeutsam ist.“



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.



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.



Foto: Koelnmesse / Harald Fleissner

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.



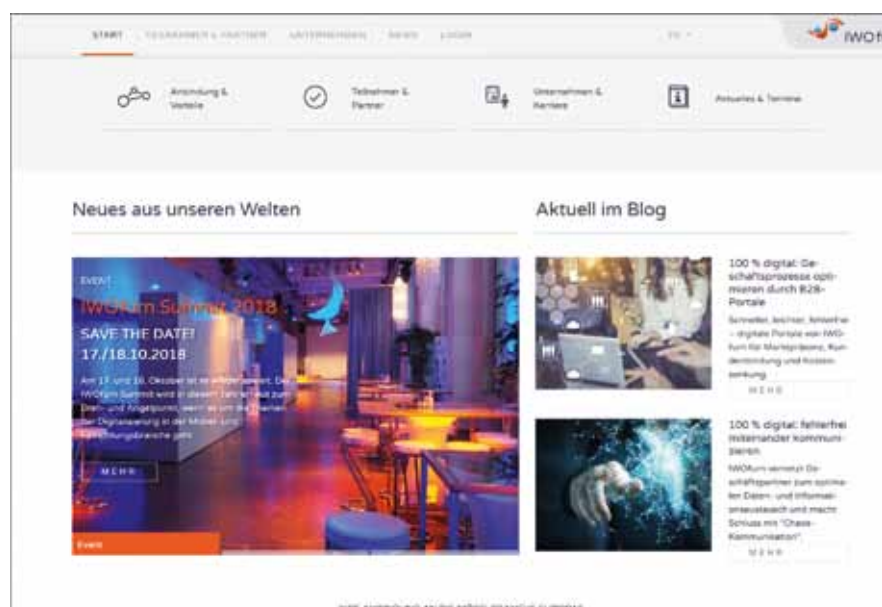
IWOfurn – Die Branchenplattform für die Möbel- und Einrichtungsbranche

Der Handelsverband Möbel und Küchen (BVDM) ist Mitglied des IWOfurn-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 IWOfurn Services gewährleistet wird. Die stete Steuerung und Kontrolle durch den IWOfurn-Beirat haben dazu beigetragen, dass sich die IWOfurn-Plattform als umfassende Informationsdrehscheibe für den Einrichtungssektor etabliert hat.

IWOfurn bietet die elektronische Unterstützung unternehmensübergreifender Prozesse von der Geschäftsanbahnung über die Bereitstellung von Produktinformationen bis hin zu den Geschäftstransaktionen. Mit dem Ziel der Vernetzung vorhandener Infrastrukturen und Software liefert IWOfurn einen nachhaltigen Weg zu „Industrie 4.0“ in der Möbel- und Einrichtungsbranche.

Unternehmen, die über keine integrierten Arbeitsmöglichkeiten verfügen, werden durch Internet-Funktionalitäten von IWOfurn wie B2B-Shops oder ein Lieferantenportal unterstützt. Diese ganzheitlichen technischen Möglichkeiten, in Kombination mit einem Serviceteam, das sich um die Partnernetzwerk und technische Fragen kümmert, 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 IWOfurn Konzept eingebunden werden, unabhängig von der Unternehmensgröße. IWOfurn orientiert sich an internationalen Standards, ohne dabei die erforderliche Flexibilität vermissen zu lassen.

Aktuell übersetzt und verteilt IWOfurn mehr als 65.000 EDI-Nachrichten jeden Tag und ermöglicht Anwendern die Kommunikation mit aktuell mehr als 1.000 über die Plattform erreichbaren Unternehmen.



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.

FURN@corp

FURNeCorp

Der Handelsverband Möbel und Küchen war maßgeblich als Projekt- und Verwertungspartner an der Initiative „FURNeCorp“ beteiligt, die von 2015 bis in den April 2018 lief. Die Pilotpartner Ostermann, W. Schillig und Rauch waren mit dem Verlauf und den Ergebnissen sehr zufrieden. Während der Projektlaufzeit hatte man bereits damit begonnen das Feed-

back-Management in den 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.

Mittelstand-Digital



Regelmäßige Konsortialtreffen aller beteiligten Unternehmen und Dienstleister machten deutlich, dass das Branchenprojekt eine hohe Relevanz für die gesamte Einrichtungsbranche besitzt. Da vor allem in der Möbel- und Einrichtungsbranche unternehmensübergreifende Prozesse teilweise noch veraltet und unstrukturiert sind, gibt es sowohl auf Händler als auch auf Herstellerseite erhebliche Schwachstellen, die erkannt und behoben werden können.

Während des Projektes wurde ein exklusives Shop-in-Shop-Erlebnis im Möbelhandel gestaltet. Eine attraktive Warenpräsentation soll den Kunden auf der Verkaufsfläche dazu

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

„FURNeCorp“ war Teil der Förderinitiative „E-Standards: Geschäftsprozesse standardisieren, Erfolg sichern“, die im Rahmen des Förderschwerpunkts „Mittelstand-Digital – Strategien zur digitalen Transformation der Unternehmensprozesse“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert wird.

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 Schwerge- wichten 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 Entwick- lung der Klassifizierungen im Sachgebiet 50 beteiligt. In kürzester Zeit ist es gelungen die Vielfalt der Möbelbranche in der in 2018 veröffentlichten Version 10.1 mit ihren jeweiligen Merkmalen bereits schon zweispra- chig 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 Pfle- ge umfangreicher Datenbestände ist spürbar erleichtert. Zudem verstehen sich alle betei- ligten Partner fehlerfrei, da medienbruchfrei. Die Prozesse werden schlanker und wichtige Grundlagen für eine durchgängige Digitalisie- rung werden geschaffen.

motivieren, den Ausstellungsbereich des Her- stellers zu betreten, sich zu informieren und interaktiv in den Kaufprozess einzusteigen. Darüber hinaus wird der Kunde anschließend über den Status aus dem Herstellungsprozess informiert.

Als zweites bearbeiteten die Projektpartner den Referenzfall der Reklamationen. Zunächst glichen die beteiligten Partner Ostermann, Rauch und Hermes die Informationsanforde- rungen an Reklamationsfälle ab. Die Konsoli- dierung lieferte dann die Grundlage für eine Erweiterung des Feedbackstandards. Nach der erfolgreichen Implementierung des Daten- austauschs und der Schnittstellenintegration für das Sammeln des Feedbacks bei allen Partnern können künftig Reklamationsfälle unternehmensübergreifend ausgewertet und gemeinsam Maßnahmen zur Reduzierung der Reklamationsquote abgeleitet werden.

Die beiden dargestellten Fälle geben einen ersten Eindruck des im Feedbackmanagement steckenden Potenzials. Ziel des „FURNeCorp“- Projektes war es, bei der Definition von Feedback-Kampagnen sowie von Formaten für das Sammeln und Auswerten von Feedback- daten und bei der Warenklassifikation offene Standards zu schaffen.



André Lindner

Leiter Content-Entwicklung eCl@ss e.V., Köln

„Als Standardisierungsorganisation sind wir immer dankbar, wenn Branchenverbände wie der Handelsverband Möbel und Küchen (BVDM) sich an der strukturellen Weiterentwicklung der Standards beteiligen, so ist gewährleistet, dass nicht nur die Sicht einzelner Unterneh- men, sondern ein übergreifender Blick einer gesamten Branche auf die Klassifizierung und Beschreibung von Produkten und Dienstleistungen Eingang finden. Innerhalb kürzester Zeit konnte eCl@ss so das Sachgebiet 50 inklusive der relevanten Merkmale in der eCl@ss-Versi- on 10.1 veröffentlichen.“



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 flächen-

deckend in Deutschland vertreten, die Kontaktdaten stehen im Internet unter 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.

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 u.a. die Vorstandsmitglieder im Autorenkreis des Polsteratlas und des Küchenatlas, zwei maßgebliche Kompendien hinsichtlich der Bewertung und Einordnung von Beanstandungen in diesen Fachbereichen.

Insbesondere bei der Überarbeitung der Bezeichnungsnorm DIN 68871, der Normen für Tische DIN EN 527-2, 1729-2, 12521, 15372, 68885, der Normen für Sitzmöbel DIN EN 12520, 12521, 1021, 1022, 1728 und der Sicherheitsnorm für Möbel, DIN EN 14749, und die RAL-GZ 430 war und ist besonderer Einsatz erforderlich. 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, 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 in Handel und Industrie mit speziellen Kundendienstseminaren aus Sachverständigensicht.
2. Einzelseminare für Sachverständigenbewerber.
3. Mitarbeit bei der AMK: Drei Merkblätter werden zurzeit über- und ein neues erarbeitet.
4. Mitarbeit im DIN: drei 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 fünf 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.





Foto: BVDM Messetreff

Simulation, die in diesem Jahr von Lucie Koldova 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 2017 stellten 1.732 Unternehmen auf der Interzum aus, die insgesamt 69.000 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 2019 wird deutlich größer geplant. Für das weltweit größte Branchenevent der Zulieferindustrie rechnet die Koelnmesse mit über 1.800 Ausstellern aus der ganzen Welt.



Foto: BVDM Messetreff

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 80 Jahren.

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

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 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. Traineeekonzepte 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 der Bildungsgänge der Fach-

schule nach AZAV besteht auch die Möglichkeit, die Schule mit einem Bildungsgutschein der Arbeitsagentur zu besuchen.

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 2018 zeichnete die IHK Köln die Möfa zum wiederholten Male 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.



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 stehen Informationen bereit. Noch persönlicher und eindrucksvoller ist ein Besuch unserer Informationstage. Die Termine für 2019 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 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, bei großer Nachfrage auch Ende März. 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, www.moefa.de



Foto: Möfa

Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice

Seit inzwischen zwölf Jahren werden junge Menschen zur Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice 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 sich 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



Peter Kliemann mit Sohn Julius Geschäftsführer Möbel-Kliemann GmbH, Berlin

„Nachdem ich selbst auf Betreiben meines Vaters von 1985 bis 1987 die Fachschule des Möbelhandels in Köln besucht habe, war es naheliegend, dass im fünfzigsten Jahr des Bestehens von Möbel-Kliemann der nächste Generationswechsel entsprechend vorbereitet wird. Daher besucht zurzeit mein Sohn den dualen Studiengang an der Möfa, um dann zu gegebener Zeit in unser Unternehmen einzusteigen. Er profitiert hierbei, wie auch ich schon vor rund 30 Jahren, von der engen Verzahnung von Theorie und Praxis, wie sie an der Fachschule des Möbelhandels in der Branche einzigartig ist.“

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 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 profundem 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- Zu-stand 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

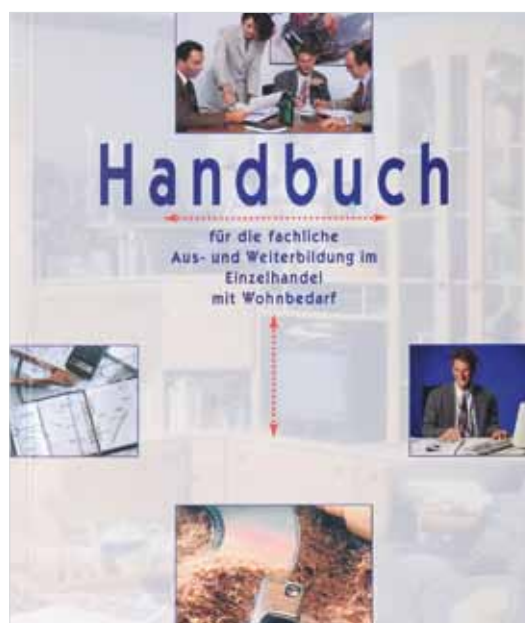


handlichen DIN A6-Format gibt es gezielte Informationen, einen umfangreichen Statistikeil sowie die wichtigsten Gesetze und Verordnungen in Auszügen für den Möbel- und Küchenfachhandel. Hinzu kommen viele nützliche Branchenadressen, Messetermine und Basisinformationen.

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 beratungsintensiven 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 bezogen werden.

Adressen und Ansprechpartner

Präsiden

BVDM-Präsidium

Hans Strothoff (Präsident)
MHK Group AG
Postfach 102226, 63303 Dreieich
Tel.: 06103/391-0
info@mhk.de, www.mhk.de

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

Andreas Eisenkrätzer
Küchen Keie Mainz GmbH
Am Schleifweg 17a
55128 Mainz-Bretzenheim
Tel.: 06103/39 14 05
mainz@kuechenkeie.de, www.kuechenkeie.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 (Vizepräsident)
Siller & Laar GmbH & Co. KG
Philippine-Welser-Str. 30, 86150 Augsburg
Tel.: 0821/502 81-0
info@siller-laar.de, www.siller-laar.de

Hermann Hutter (Vizepräsident)
Abt GmbH & Co. KG
Bgm.-Landmann-Platz 1-5
89312 Günzburg
Tel.: 08221/36 96-0
info@hutter.net, www.hutter.net

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

Walter E. Ferdinand (Ehrenpräsident)
Porzellanhaus Commes GmbH
Entenpfuhl 23-25, 56068 Koblenz
Tel.: 0261/303 23-0
info@commes.de, www.commes.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

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

Georg Holl
Bürobedarf Hänsel GmbH & Co KG
Marsilstein 15-19, 50676 Köln
Tel.: 0221/206 46-0
verkauf@buerobedarf-haensel.de
www.haensel-buerobedarf.de

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

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

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

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

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

Günther Bierbrauer (Ehrenpräsident)
Agnesstr. 13, 70597 Stuttgart
Tel.: 0711/76 49 85

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, Fax: -99
hde@einzelhandel.de, www.hde.de

Handelsverband Deutschland (HDE)
Büro Brüssel
Avenue des Nerviens 85, B-1040 Bruxelles
Tel.: 0032/22 31 02 81, Fax: 0032/22 30 84 97
europa@einzelhandel.de, www.einzelhandel.de

Landes- und Regionalverbände

Handelsverband Baden-Württemberg e.V.
Neue Weinsteige 44, 70180 Stuttgart
Tel.: 0711/648 64-20, Fax: -24
info@hv-bw.de, www.hv-bw.de

Handelsverband Bayern e.V. (HBE)
Brienner Str. 45, 80333 München
Tel.: 089/511 18-113, Fax: -114
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, Fax: -40
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, Fax: -99
rhode@einzelhandelsverband.de
www.einzelhandelsverband.de

Handelsverband Niedersachsen-Bremen e. V.
Hinüberstr. 16-18, 30175 Hannover
Tel.: 0511/337 08-15, Fax: -29
info@handelsverband-nb.de
www.handelsverband-nb.de

Handelsverband Nord e.V.
Hopfenstr. 65, 24103 Kiel
Tel.: 0431/974 07-0, Fax: -24
info@hvnord.de, www.hvnord.de

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

Handelsverband Mitteldeutschland

Handelsverband Sachsen e.V.
Könneritzstr. 3, 01067 Dresden
Tel.: 0351/867 06-12, Fax: -30
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, Fax: 543 02 66
info@handelsverband-sachsenanhalt.de
www.handelsverband-sachsenanhalt.de

Handelsverband Thüringen e.V.
Futterstr. 14, 99084 Erfurt
Tel.: 0361/778 06-0, Fax: -12
info@handelsverbandthueringen.de
www.handelsverbandthueringen.de



Screenshot: 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

Internationale Messen

Heimtextil

08. – 11.01.2019
Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,
60327 Frankfurt/Main
Tel.: 069/75 75-0, Fax: -66 09
heimtextil@messefrankfurt.com
www.heimtextil.de

Domotex

11. – 14.01.2019
Deutsche Messe AG
Messegelände, 30521 Hannover
Tel.: 0511/89-0, Fax: -32626
info@messe.de, www.domotex.de

IMM Cologne

14. – 20.01.2019
Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1, 50679 Köln
Tel.: 0221/821-0, Fax: -2574
info@koelnmesse.de, www.imm-cologne.de

LivingKitchen

14. – 20.01.2019
Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1, 50679 Köln
Tel.: 0221/821-0, Fax: -2574
info@koelnmesse.de, www.livingkitchen-cologne.de

Maison & Objet

18. – 22.01.2019
SESMP/SAFI
Salons Francais et Internationaux
4 Passage Roux, 75859 Paris Cedex 17,
Frankreich
Tel.: 0221/13 05 09-09, Fax: -01
b.angui@imf-promosalons.de
www.maison-objet.com

BAU

14. – 19.01.2019
Messe München GmbH
Messegelände, 81823 München
Tel.: 089/949-20720, Fax: -20729
newsline@messe-muenchen.de
www.bau-muenchen.com

Christmasworld

26. – 29.01.2019
Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,
60327 Frankfurt/Main
Tel.: 069/75 75-0, Fax: -64 33
info@messefrankfurt.com
www.christmasworld.messefrankfurt.com

Paperworld/Creativeworld

26. – 30.01.2019
Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,
60327 Frankfurt/Main
Tel.: 069/75 75-0, Fax: -64 33
info@messefrankfurt.com
www.paperworld.de
www.creativeworld.messefrankfurt.com

Ambiente

08. – 12.02.2019
Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Ludwig-Erhardt-Anlage 1,
60327 Frankfurt/Main
Tel.: 069/75 75-0, Fax: -64 33
info@messefrankfurt.com
www.ambiente.messefrankfurt.com

International Home + Housewares Show (IHA)

02. – 05.03.2019
McCormick Place
2301 S. Lake Shore Drive, Chicago
Illinois 60616 USA
Tel.: 0521 2092-0
julia.quick@ek-servicegroup.de
www.housewares.org

Farbe, Ausbau + Fassade Köln

20. – 23.03.2019
GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH
Paul-Wassermann-Str. 5
81829 München
kontakt@ghm.de, www.faf-messe.de

I Saloni

09. – 14.04.2019
Cosmit Spa
Foro Buonaparte 65, 20121 Milano
Tel.: 0039/02 72 59 41, Fax: 02 89 01 15 63
info@cosmit.it, www.cosmit.it

Interzum

21. – 24.05.2019
 Koelnmesse GmbH
 Messeplatz 1, 50679 Köln
 Tel.: 0221/821-0, Fax: -2574
 info@koelnmesse.de, www.interzum.de

LIGNA

27. – 31.05.2019
 Deutsche Messe AG
 Messengelände, 30521 Hannover
 Tel.: 0511/89-0, Fax: -32626
 info@messe.de, www.ligna.de

CEBIT

24. – 28.06.2019
 Deutsche Messe AG
 Messengelände, 30521 Hannover
 Tel.: 0511/89-0, Fax: -32626
 info@messe.de, www.cebit.de

Tendence

29.06. – 02.07.2019
 Messe Frankfurt Exhibition GmbH
 Ludwig-Erhardt-Anlage 1,
 60327 Frankfurt/Main
 Tel.: 069/75 75-0, Fax: -64 33
 info@messefrankfurt.com
 www.tendence.de

Spoga + Gafa

01. – 03.09.2019
 Koelnmesse GmbH
 Messeplatz 1, 50679 Köln
 Tel.: 0221/821-0, Fax: -3444
 info@koelnmesse.de
 www.spogagafa.de

Insights-X

10. – 13.10.2019
 Spielwarenmesse eG
 Münchener Str. 330, 90471 Nürnberg
 Tel.: 0911/998 13-0, Fax: -898
 info@insights-x.com, www.insights-x.com

Orgatec

27. – 31.10.2020 (voraussichtlich)
 Koelnmesse GmbH
 Messeplatz 1, 50679 Köln
 Tel.: 0221/821-0, Fax: -2574
 info@koelnmesse.de, www.orgatec.de

R + T

23. – 27.02.2021
 Landesmesse Stuttgart GmbH
 Messeplaza 1, 70629 Stuttgart
 Tel.: 0711/18 560-0, Fax: -2440
 info@messe-stuttgart.de
 www.messe-stuttgart.de/r-t/

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)
An Lyskirchen 14, 50676 Köln
Tel.: 0221/92 15 09-0
info@lederwareneinzelhandel.de
www.lederwareneinzelhandel.de

Handelsverband Schuhe (BDSE)
An Lyskirchen 14, 50676 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)
An Lyskirchen 14, 50676 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)
An Lyskirchen 14, 50676 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@vdz2rad.de, www.vdz2rad.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.der kuechenprofi.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

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

Modern Office
Verlag Frank Nehring 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 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.: 08247/354-158
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 COLLECTOR
SN-Verlag Michael Steinert
An der Alster 21, 20099 Hamburg
Tel.: 040/24 84 54 28
editorial@carpet-xl.com
www.snfachpresse.de

CarpetXL
SN-Verlag Michael Steinert
An der Alster 21, 20099 Hamburg
Tel.: 040/24 84 54-0
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)
Carl-Bosch-Str. 19, 53501 Grafschaft-Ringen
Tel.: 02641/906-9810
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
Postfach 102226, 63303 Dreieich
Tel.: 06103/391-0
info@mhk.de, www.mhk.de

Andreas Eisenkrätzer (Vorstandsmitglied)
Küchen Keie Mainz GmbH
Im Gefierth 9 a, 63303 Dreieich
Tel.: 06103/39 14 05
mainz@kuechenkeie.de, www.kuechenkeie.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 Ibrahimi (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
Im Gefierth 9 a, 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
Bestallung: 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
Bestallung: Einbauküchen
Tel.: 030/772 10 11
kontakt@moebel-kliemann.de
www.moebel-kliemann.de

Andreas Meyer (3. Vorsitzender)
Lamsbachstr. 49, 66424 Homburg
Vereidigt bei: IHK Saarbrücken
Bestallung: 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
Bestallung: 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 Bestallung: 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
Bestallung: 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
Bestallung: 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
Bestallung: 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
Bestallung: industriell gefertigte Polstermöbel
Tel.: 07445/61 01
Juergen.Haupt@gmx.net

Michaela Hilger (Mitglied)
Zur Heide 35, 53639 Königswinter
Vereidigt bei: IHK Bonn
Bestallung: 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
Bestallung: 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
Bestallung: Industriell gefertigte Möbel,
Einbauküchen und Polstermöbel
Tel.: 01805/96 02 94
info@kopmannsv.de, www.kopmannsv.de

Peter Krämer (Mitglied)
Unter den Dolomiten 24, 54568 Gerolstein
Vereidigt bei: IHK Trier
Bestallung: 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
Bestallung: industriell gefertigte Polstermöbel
Tel.: 07144/218 85
info@moebelgutachten.com
www.moebelgutachten.com

Christoph Lechtermann (Mitglied)
Sillensteder Str. 4, 26441 Jever
Vereidigt bei: IKH Oldenburg
Bestallung: 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
Bestallung: 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
 Bestallung: Möbel, Polstermöbel,
 Einbauküchen
 Tel.: 02151/71 30 71
 karlhein.z.stuermer@t-online.de

Antoaneta Trommer (Mitglied)
 Enge Gasse 24, 09599 Freiberg
 Vereidigt bei: IHK Chemnitz
 Bestallung: 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
 Bestallung: 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
 Bestallung: 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
 Bestallung: 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
 Donaust. 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 Großhandels-gesellschaft
 für Wohnung und Heim mbH
 Graf Zeppelin Str. 5, 46149 Oberhausen
 Tel.: 0208/994 93-0
 begrosoffice@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 Wesebreede 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.: 036253/410 19
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

Küchen Partner AG
Edmund-Heusinger-Str. 13
65307 Bad Schwalbach
Tel.: 06124/50 83-0
info@kuechenpartner.ag
www.kuechenpartner.ag

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

MHK Group AG
Postfach 102226, 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

Wohn Partner
Möbeleinkauf + Marketing GmbH
Schulstr. 13a, 94469 Deggendorf
Tel.: 0991/29 09 44-0
info@wohn-partner.com

GPK Adressen

Partnerverbände

Bundesverband Glasindustrie e.V.
Am Bonnheshof 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

forum bürowirtschaft

3M Deutschland GmbH
Carl-Schurz-Str. 1, 41453 Neuss
Tel.: 02131/14-0
innovation.de@3M.com, www.3m.com

A.W. Faber-Castell Vertrieb GmbH
Nürnberger Str. 2, 90546 Stein
Tel.: 0911/99 65-0
webmaster@faber-castell.de
www.faber-castell.de

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

Durable Hunke & Jochheim GmbH & Co. KG
Westfalenstr. 77 - 79, 58636 Iserlohn
Tel.: 02371/662-0
durable@ durable.de, www.durable.de

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

edding Vertrieb GmbH
Bookkoppel 7, 22926 Ahrensburg
Tel.: 04102/808-0
info@edding.de, www.edding.de

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

Filofax GmbH
Am Kronberger Hang 3, 65824 Schwalbach
Tel.: 06196/88 92-0
info@filofax.de, www.filofax.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

PAGNA GmbH & Co. KG
Rosenburger Weg 81, 39249 Barby
Tel.: 02371/97 40-23
info@pagna.de, www.pagna.de

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

Pelikan Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG
Werftstr. 9, 30163 Hannover
Tel.: 0511/69 69-0
info@pelikan.com, www.pelikan.com

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@staedtler.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
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

EGROPA Einkaufsgenossenschaft der
Großhändler Papier und Schreibwaren e.G.
Heilbronner Str. 21, 74232 Abstatt
Tel.: 07062/915 80 26
info@egropa.de, www.egropa.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
Barkhoven Allee 1, 45239 Essen
Tel.: 0201/84 01-0
mail@stifterverband.de
www.stifterverband.de

Deutsches Netzwerk Büro e.V. (DNB)
c/o Kooperationsstelle Hamburg IFE
Harburger Schloßstr. 6-12, 21079 Hamburg
Tel.: 040/766 29-2440
info@dnb-netz.de, www.dnb-netz.de

Gesamtverband Kunststoffverarbeitende
Industrie e.V. (GKV)
Kaiser-Friedrich-Promenade 43
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172/92 66 61
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
www.initiative-hobbykreativ.de

Wirtschaftsverbände
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.
Papenreue 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
Messeplazza 1, 70629 Stuttgart
Tel.: 0711/185 60-0
info@messe-stuttgart.de
www.messe-stuttgart.de/rt

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
postmaster@tfi-online.de, www.tfi-online.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.
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
Luxemburger Str. 107, 50939 Köln
Tel.: 0221/99 53 53-0
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 2019 in Köln
Kurszeitraum: Januar - November 2019





Geschäftsstelle

Frangenheimstr. 6, 50931 Köln

Tel.: 0221/940 83 - ... , Fax: - 90

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

