

Mitteilungen des GPK Bundesverbandes für den gedeckten Tisch, Hausrat und Wohnkultur e.V.



Erfolgreiche Einzelhandelskonzepte werden Thema des Unternehmerkongresses der EK Servicegroup sein.

EK Servicegroup

Gemeinsam neue Wege gehen

Den Dialog führen, das ist die Zielsetzung von EK mit dem Unternehmertag am 10. September in Bielefeld. Die 2.200 Anschluss Häuser sind hierzu eingeladen, ihnen soll ein zusätzlicher Anreiz gegeben werden, die Hausausstellung „EK Home“ zu besuchen. Hochkarätige Redner wie Dr. Heiner Geißler, Dr. Markus Miele; Wolfgang Grupp von Trigema, Jeanette Huber vom Zukunftsinstitut Kelkheim und Dr. Andreas Kaapke vom IfH versprechen einen spannenden Tag.

Mit diesem Treffen setzt EK nach der Branchentagung des Bundesverbandes in Erfurt im 2. Halbjahr einen weiteren Branchenschwerpunkt. Der seit Jahresbeginn amtierende Vorstand Bernd Horenkamp unterstreicht gegenüber GPK intern, dass er die Bedeutung des inhabergeführten Fachhandels herausarbeiten will. Zwar ist auch hier die Zahl der Geschäfte rückläufig, doch keinesfalls vergleichbar mit der Insolvenz und damit dem Wegfall von 150 Woolworth-Häusern, den Hertie-Standorten und

wahrscheinlich einem großen Teil der Karstadt-Filialen, wo der Insolvenzverwalter Klaus Hubert Görg nüchtern feststellen musste, dass das Management in den letzten Jahren alles, was man zu Geld machen konnte, verkauft oder zumindest verpfändet hatte. Bei EK sind 180 mittelständische Warenhäuser organisiert, eine Zahl, die öffentlich überhaupt nicht bekannt ist. Die EK-Zentrale ist für die Mitglieder eine wichtige Größe. 3.000 Lieferanten rechnen **weiter auf Seite 22**

Villeroy & Boch

Über Netto verärgert, bei Real im Geschäft

Mitte August bot der Discounter Netto ein Gläser-Set, bestehend aus einem Rot- und einem Weißweinglas zum Aktionspreis von 2,99 Euro an. Seit 24. August führt Real die bis Silvester terminierte Treue-Aktion mit Produkten des saarländischen Herstellers durch.

Über Netto zeigte sich V & B-Vertriebschef Jens-Peter Schlingmann reichlich verärgert: Es handele sich um Ware, die im Jahr 2005 im Rahmen eines speziellen Großauftrages in ein südeuropäisches Land verkauft wurde. Über einen Partiehändler sei sie – ohne Wissen und ohne Zustimmung von V & B – verschiedenen Großvertriebsformen angeboten worden. Juristisch habe man keine Handhabe. Im Jahr 2007 sei das Vertragswerk so geändert worden, dass der Verkauf von Re-Importen über nicht autorisierte Händler unterbunden werden kann.

Die bislang übliche Treuepunkt-Regel, Markenprodukte zum halben Preis bei Einlösung von Treuepunkten anzubieten, wurde von Villeroy & Boch unterboten: Das Besteckset zu 5,99 Euro statt 37,50 Euro, das Pastateller-Set zu 9,99 Euro statt 42,00 Euro, die Backform zu 19,99 Euro statt 75,90 Euro, das sind bis zu 84 Prozent auf die Verbraucherpreisempfehlung des Herstellers.

In Mettlach ist man stolz darauf, dass es gelungen ist, in Verhandlungen mit Real darauf einzuwirken, dass nicht nur das Produkt und der Preis, sondern auch die Marke Villeroy & Boch und ihre Tradition vermittelt wird. Man ist sich bewusst, dass diese Aktionen bzw. Aktivitäten gerade vom Fachhandel sehr kritisch gesehen werden. Jedoch glaubt man, dass der besonders ausgewählte und reduzierte Artikelrahmen sowie der Aspekt, dass es sich hierbei um Sortimente handelt, die nicht sehr breit im Fachhandel distribuiert sind, keine großen Irritationen aufkommen lässt. <

... EK Servicegroup

über sie ab, der Umsatz beträgt 1,4 Milliarden Euro. Die Antwort auf die Pleite des Nürnberger Bundes im Jahr 1997 und die daraus resultierende Doppelzahlung ist bei EK ein Sicherungsverein, dessen Kapital laufend aufgestockt wird, damit er in der Lage ist, den Mitgliedern Doppelzahlungs-Forderungen der Industrie auszugleichen. Damit soll das Risiko des genossenschaftlichen Delcrederes gemindert werden, das man auch einer Bank übertragen könnte. Zusammen mit der Zentralregulierung ist es ein wichtiges Frühwarnsystem, um Mitgliedern beiseite zu treten, die in Schwierigkeiten geraten.

Wichtiger als die ZR ist die betriebswirtschaftliche Zusammenarbeit. Horenkamp will die Erfahrungsarbeit intensivieren und hier mit allen Partnern der Branche, in erster Linie mit dem GPK Bundesverband kooperieren. Ein wesentliches Feld sind die Vergleiche und Benchmarks: Erfahrungs-Monatsvergleich und der Jahresbetriebsvergleich des Bundesverbandes. Es gibt hier weitere interessante Ansätze, die gemeinsam verfolgt werden könnten. Wobei dieses wichtige Instrument – das ist vor allem der Bundesverband, der auch Nicht-EK-Händlern verpflichtet ist – allen Fachhändlern der Branche zur Verfügung stehen soll.

Auf einen zweiten Pilotversuch von „Ideenreich“ ist die Branche gespannt. Eilig hat es Horenkamp damit nicht, denn Standort und Betreiber müssen eine typische Testsituation widerspiegeln. Dem Vertriebsvorstand geht es zunächst darum, die vorhandenen Flächen besser zu machen, den Umsatz und damit die Rendite pro Quadratmeter und pro Kopf zu steigern. In Workshops am 11. September auf der Messe werden der Chef von EK France, Alain Metz und EK-Mitglied Jürgen Weitz das 85 Mal in Frankreich umgesetzte Geschäftsmodell „Ambiance & Styles“ mit Schwerpunkt gedeckter Tisch und „Culinarion“ berichten. Dieses zehn Mal in Frankreich realisierte Fachgeschäft für Küchenaccessoires könnte auch in Deutschland an den Markt gehen.

Der Bereich „Living“ hat einen neuen Leiter. Wolfgang Krantzen bringt Erfahrungen von Karstadt-Quelle und namhaften Möbelmärkten wie Seegmüller und Zurbrüggen mit, schließt somit die Lücke, die durch den Weggang von Frank Hesseldiek entstanden war. <

Messegesellschaften

Frankfurt prüft Verlegung der „Tendance“ – München steigt bei der „Trendset“ ein

Der Vorsprung der internationalen Leitmesse „Tendance“ vor den Regionalmessen in München, Hamburg und Dortmund, die nun alle im Juli oder August stattfinden, ist geschrumpft. Die Messe Frankfurt erwägt eine erneute Terminänderung. Und die Münchener Wettbewerber beteiligen sich an der bisherigen Fremdveranstaltung in ihren Messehallen.

Eine Umfrage unter den nationalen und internationalen Ausstellern der Messe „Tendance“ soll Antwort auf die Frage geben, ob man auf den ursprünglichen Messetermin Ende August zurückkehren soll. Diese Maßnahme war das Ergebnis der Sitzung des Ausstellerbeirats, der mit der Messe Anfang Juli unzufrieden war. Doch die Meinungen scheinen weiterhin auseinander zu gehen: Volumennachfragen wie Handelskonzerne, Bau- und Gartenmärkte ordern sehr frühzeitig und in Losgrößen, die Einfluss auf die Produktionsmengen in Fernost haben. Fachgeschäfte möchten sich erst im Spätsommer entscheiden müssen, was sie noch kurzfristig für das Weihnachtsgeschäft ordern wollen und finanzieren können. Zwischen „Collectione“ und „Tendance Lifestyle“ liegen nicht ohne Grund zwei Monate, doch die Zusammenlegung erfolgte nicht zuletzt auf Wunsch von Ausstellern.

Das Fernbleiben von fast allen Ausstellern im Bereich Tisch und Küche führte dazu, dass Fachhändler – gefühlt oder gar real – auf den drei Regionalmessen mehr relevante Lieferanten antrafen als auf der Leitmesse am Main, der die marktführenden Hersteller nun alle den Rücken zugekehrt haben. Die Termine des Spätsommers bespielen derzeit Paris sowie Leipzig mit „Cadeaux“ und „Comfortex“. Die Sachsen haben in ihrer größten Halle mit der „Le Gourmet“, die zum zweiten Mal angeboten wird, einen viel beachteten Endverbraucher-Event geschaffen, vergleichbar mit der „Eat’n Style“ in Hamburg, Köln und Mün-

chen und der „Taste of Berlin“, die allerdings außer dem Küchen-Werksverkauf Dassbach sowie Berghoff, Stölzle und Gefu praktisch keine Sponsoren aus der Branche gewinnen konnte.

Schwer einzuschätzen ist die Messe „EK Home“, die um wenige Wochen verschoben nun wieder im September stattfindet. EK Servicegroup öffnet sich im Moment weit den nicht dem Einkaufsverband angeschlossenen Händlern und kombiniert die Messe mit einem vorgeschalteten Unternehmertag, der einen Besuch in Bielefeld doppelt lohnen machen soll. Mit Trigema-Chef Wolfgang Grupp und dem CDU-Granden Dr. Heiner Geißler holt man bekannte Namen auf das Podium und ist sich sicher, dass das neue Konzept eine große Zahl von Händlern nach Ostwestfalen holen wird. Um im Messegeschäft Terrain zu gewinnen, müssen die Veranstalter schon stark investieren. Die Regionalmessen werten das Ambiente auf und trumpfen mit Vorträgen, Workshops und Trendschaufen. Der Veranstalter der Trendset nahm die Messe München mit ins Boot und hat damit einen Partner, der Investitionen in das Messeformat mitfinanzieren kann. Die Koelnmesse, die immer auch nach den Fachsortiments-Ausstellern in Frankfurt schießt und mit ihnen freie Flächen zur Möbelmesse „imm“ füllen möchte, hat mit der neuen – oder je nach Blickwinkel aus Leipzig abgeworbenen – Spielmesse „Gamescom“ einen fulminanten und sicher sehr teuren Start in der Domstadt hingelegt. <

Kurzmeldungen

+++ Die Otto-Gruppe vermarktet Katalogware mit bis zu 90 Prozent Rabatt an den Multi-Channel-Großhandel über www.corso.de und den Corso-Vertrieb der Otto GmbH & Co. KG in Ham-

burg. Den Ausverkauf von Auslaufware und Überhängen hat man auf die Verkaufsstellen in Hamburg-Wandsbek, Berlin-Pankow, Schwabhausen (Möbel) und Löhne (Möbel) reduziert. Der indirekte Vertrieb über Reste-Läden hat sich als rentabler gegenüber eigenen Filialen erwiesen.

GPK-Präsidium tagte in Würzburg

In den Schulungsräumen des LBE-Bezirksverbandes Unterfranken tagte am 20. August das Präsidium des Bundesverbandes und beriet über den Nachfolger von Carl Reckers im Amt des Präsidenten, der am 10. September gewählt werden soll. Die Nachbereitung der erfolgreichen Branchentagung 2009 in Erfurt und die Planungen für die Branchentagung 2011 standen ebenso auf der Agenda wie Umstrukturierungen unter den Erfa-Gruppen und die Vermarktung des Erfa-Monatsvergleichs und des neuen Jahresbetriebsvergleichs, der aus dem Stand heraus erfolgreich gestartet werden konnte.

Diskutiert wurde auch über die Zukunft der Rosenthal GmbH, über deren Vertriebs- und

Marketingausrichtung auch im August noch wenig bekannt war, und über die Frage, in welcher Höhe ein Bonus zur Kondition wird und wann bzw. in welchen Intervallen er ausbezahlt werden sollte.

Nicht zuletzt ging es auch um die Frage der Branchenzukunft, nachdem Karstadt als Vertriebsweg für viele Markenhersteller ausfallen dürfte, und weitere Fachhändler schließen, hingegen einzelne Lieferanten ihr Geld lieber in den Direktvertrieb über eigene Geschäfte als in erfolgsversprechende Fachhandelskonzepte investieren. Die Arbeitsgruppe „Branchenklausur“ wird sich im Herbst wieder treffen und daran arbeiten, wie die Branche wieder mehr Standing gewinnen kann. <

Kurzmeldungen

+++ Die **Vedes**, Verbundgruppe für den Spielwarenhandel, hat im Jahr 2008 nach Abschreibungen auf immaterielle Firmenwerte und nach Bonusausschüttungen einen Verlust von 1,2 Millionen Euro gemacht. Operativ sei es ein ausgeglichenes Ergebnis, so der Vedes Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas März. Die Umsätze der Mitgliedsunternehmen sind europaweit um 2,3 Prozent auf 508 Millionen Euro gesunken, der ZR-Umsatz der Nürnberger Gesellschaft sank um 1,8 Prozent. Die Zahl der Vedes- und Spielzeugring-Standorte konnte bei 1.100 gehalten werden, da es einen Trend zur Filialisierung gäbe: Standorte, denen wegen fehlender Nachfolge die Schließung drohe, würden von Einzelhändlern der Region übernommen.

+++ Seit Anfang August zieren Möbel, Lampen und Accessoires von **Ikea** die Schaufenster des Petershofes in der Leipziger Innenstadt. Das berichtet die „Leipziger Volkszeitung“. Dabei handelt es sich um eine Werbe-Aktion für die Filiale in Leipzig-Güntersdorf. Bis Februar befand sich in dem Innenstadt-Gebäude ein Geschäft der Bekleidungskette **SinnLeffers**. Seitdem dieses geschlossen hatte, standen die 9.500 Quadratmeter leer. Deshalb kam Ikea auf die Idee, dort Produkte zu präsentieren. Ob es ein weitführendes Engagement in der Innenstadt

geben wird, ist nicht bekannt. In Hamburg präsentierte Ikea jetzt Material zur Bauvoranfrage für die **City-Filiale Hamburg-Altona**. Bei den Planungen handele es sich um erste Entwürfe, die sich im Zuge der weiteren Planungsschritte noch verändern können, so der schwedische Möbelkonzern. Ikea hatte das 10.200 Quadratmeter große Grundstück an der Großen Bergstraße – mitten in der Fußgängerzone – Anfang Juli gekauft. Über den Preis äußerte sich der Möbel-Multi nicht. Laut NDR wurden rund 10 Mio. Euro für das ehemalige Frappant-Gelände gezahlt. Die Eröffnung der City-Filiale ist frühestens 2012 geplant.

+++ Als eine „geheime Kommandosache“ titulierte das „Hamburger Abendblatt“ die aktuellen Pläne von **Dodenhof** in Kaltenkirchen an der A7 Richtung Flensburg/Kiel. Demnach habe Geschäftsführer Berndt Chylla den Stadtvertretern und der Verwaltung hinter verschlossenen Türen seine Ideen zur Sortimentserweiterung bereits vorgestellt. Details sickerten nicht durch, Chylla erklärte aber gegenüber der Zeitung, dass er die Angebote für Möbel und Mode vergrößern und außerdem etwas Neues schaffen wolle. Mehrere Politiker fordern unterdessen, Dodenhof solle einen Teil der Investitionen in der Kaltenkirchener Innenstadt realisieren. Dort liegt eine Fläche für ein 30-Millionen-Euro-Geschäftsviertel am Bahnhof brach. Dodenhof zeigt daran aber nur wenig Interesse.

Standpunkt

Bernd Horenkamp hat sich viel vorgenommen. Gerade einmal ein halbes Jahr im Vorstandsamt bei EK hat er mit seinem Team eine beachtliche Hausmesse „EK Home“ auf die Schiene gesetzt und zahlreiche Hersteller (re)aktiviert, die den Bielefeldern in den vergangenen Jahren den Rücken gekehrt hatten. Seine intensiven Beziehungen zu den damaligen Wettbewerbern hat der ehemalige Glas-koch-Geschäftsführer ebenso in die Waagschale geworfen wie die Tatsache, dass fast nur EK als Verbundgruppe die wirtschaftliche Potenz und die personelle Kompetenz hat, den mittelständischen Fachhandel in seiner schwierigen Position zu unterstützen.



Rückenwind hat Horenkamp auch dadurch, dass er ohne Ressentiments an die Arbeit geht: Er ist offen für alle potentiellen Partner, prüft Ideen und Kooperationsansätze ernsthaft, stellt immer die Mitglieder dieser extrem heterogenen Genossenschaft in den Mittelpunkt, ohne manchen Möbelverbänden nachzueifern, die das Heil ihrer Mitglieder in extrem günstigen Einkaufskonditionen sehen und aus ihren Lieferanten auch noch den letzten Grenzertrag herausholen.

Aufbauen kann EK auf eine solide finanzielle Situation und – so richtig werden positive Meldungen oft nicht wahrgenommen – auf eine reibungslose Übertragung der Logistik von Bielefeld auf Gießen, von EK auf Rhenus. Kinderkrankheiten, wie fehlende Nettopreise oder mehrere Rechnungen für die Tagesauslieferung, sollten schon bald auskuriert sein. Reibungslose Logistikumstellungen sind zwar immer häufiger, aber noch lange nicht selbstverständlich.

Bleibt das Geschäftsfeld der Beratung, des Marketings und Vertriebs. Hier ist sicherlich der größte Nachholbedarf. Zu viele Baustellen wurden in der Vergangenheit aufgemacht, zu wenige erfolgreich beendet, unter den Vorständen Stefan Feuerstein, Jürgen Eversberg, und Frank Segerath. Betriebsberatung und Erfa-Gruppen, Geschäftsmodelle und Flächenkonzepte, Unternehmensübergang und Filialisierung durch Mitglieder. Dies alles sind zukunftsentscheidende Aufgaben, denen sich der Vorstand stellen muss.

Thomas Grothkopp

Kurzmeldungen

+++ In Anlehnung an die EU-Vergaberichtlinien und die EuGH Rechtsprechung wurden in jüngerer Vergangenheit durch mehrere gerichtliche Entscheidungen die vergaberechtlichen Anforderungen an die Veräußerung von gemeindlichen Grundstücken an Investoren konkretisiert. In vielen Städten liegt der Verdacht nahe, dass im Zuge der **Ausweisung neuer Einzelhandelsgroßflächen** gegen geltendes Gemeinschaftsrecht der EU verstoßen wurde. Einen konkreten Fall in der Stadt Montabaur hat der Handelsverband BAG im April letzten Jahres zum Anlass genommen, eine Beschwerde gegen die EU-Kommission einzureichen. Die Europäische Kommission hat in Sachen **Factory-Outlet-Center (FOC) Montabaur** ein Vertragsverletzungsverfahren gegen die Bundesrepublik Deutschland eingeleitet. Die Europäische Kommission teilte nunmehr mit, sie werde abwarten, bis ein Vorlageverfahren des Oberlandesgerichts Düsseldorf vor dem europäischen Gerichtshof (Az.: C-451/08) entschieden ist. Auch die Stadt Limburg wird gegen das am ICE-Bahnhof Montabaur geplante FOC weiter klagen. Sie erhebt Widerspruch gegen die am 17. Mai vom Westerwaldkreis erteilte Baugenehmigung für die geplanten 10.000 Quadratmeter Nettoverkaufsfläche mit 60 Markenshops. 50 Millionen Euro Investitionsvolumen und der in Montabaur ansässige Inhaber von 1 & 1, Ralph Dommermuth, stehen hinter dem Projekt, das auf einen Umsatz in Höhe von 59 Millionen Euro kommen und via A3, A48 und ICE von 17 Millionen Menschen erreicht werden kann. Als Betreiber ist das niederländische Unternehmen Stable vorgesehen. Die Eröffnung soll im Frühjahr oder Sommer 2011 erfolgen.

+++ Gegen einen **gesetzlichen Mindestlohn**, wie er in den Wahlprogrammen von SPD, Bündnis 90/Die Grünen und Die Linke steht, hat sich der HDE ausgesprochen. Sie würden die Arbeitslosigkeit von Geringqualifizierten fördern, aber keine neuen Arbeitsplätze schaffen. Obendrein würden sie in die in der Tarifautonomie garantierte Gestaltungsfreiheit der Tarifvertragspartner ein-

greifen, so HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth. Die Festlegung von Mindestentgelten sei Aufgabe der Tarifvertragsparteien und nicht des Staates. Schon heute könne gegen sittenwidrige Entgeltvereinbarungen vorgegangen werden. Enttäuscht äußerte sich Genth zur Haltung der CDU/CSU, die sich noch zu Beginn der Legislaturperiode klar gegen staatliche Mindestlöhne ausgesprochen habe, mit ihrer Zustimmung zum Entsendegesetz und zum Mindestarbeitsbedingungs-gesetz dem Mindestlohn aber den Weg bereite.

+++ Die Zusammenarbeit zwischen **Tchibo** und dem Berliner Designer **Michael Michalsky** ist beendet. Wie die Zeitschrift Textilwirtschaft mitteilt, habe man sich trotz des bis 2012 geschlossenen Vertrages vorzeitig getrennt. Nach der fünften gemeinsamen „Mitsch“-Kollektion, die im Frühjahr in die Filialen kam, seien keine weiteren geplant, hieß es bei Tchibo.

+++ Anlässlich des **2. BTE/EHI-Kongresses** „Energiemanagement im Einzelhandel“ am 28./29. Oktober in Düsseldorf wird wieder eine Umfrage zur Energie-Situation im Handel durchgeführt. Ermittelt werden darin u.a. die Energiekostenbelastung, geplante und realisierte Maßnahmen zur Energieoptimierung sowie deren organisatorische Umsetzung. Alle Fachhändler sind eingeladen, sich bis Mitte September an der Umfrage zu beteiligen. Die Ergebnisse werden auf dem Kongress präsentiert und anschließend den Umfrageteilnehmern zur Verfügung gestellt. Der Fragebogen kann direkt im Internet ausgefüllt werden unter <http://www.askallo.com/cn53qgeg/survey.html>. Nach wie vor bewerben kann man sich für den „Energie Management Award (EMA)“. Mit dieser Auszeichnung gekürt werden Einzelhandelsunternehmen, die 2008 oder 2009 besonders innovative oder erfolgreiche Konzepte zur Energie-Einsparung bzw. zum Ressourcen schonenden Einsatz von Energie in ihren Verkaufsstellen realisiert haben. Die Bewerbungsunterlagen können angefordert werden unter www.ehi.org bzw. rakita@ehi.org.

+++ In einem **Grundsatzurteil** gab der NRW-Verfassungsgerichtshof der Beschwerde der 20.000 Einwohner zählenden Stadt Ochtrup statt und bestätigte die Nichtigkeit der vom Land festgesetzten Beschränkung für Outlet-Center. Nach bisheriger Rechtsprechung waren **Outlet-Center** mit über 5.000 Quadratmetern nur zulässig in Kommunen mit mehr als 100.000 Bürgern. Die Kommune konnte so die Erweiterung eines bestehenden Centers auf eine geplante Verdreifachung der Verkaufsfläche durchsetzen. Laut Angabe des Betreibers ist die geplante Erweiterung von derzeit 3.500 Quadratmeter auf insgesamt 11.500 Quadratmeter ohne strukturelle und städtebauliche Gefährdungen der Nachbarorte möglich. Die Verbände des Einzelhandels sehen hingegen auch die politisch gewünschte Struktur von wohnungsnahen City-Fachgeschäften gefährdet.

+++ Neben **Media-Saturn** und **Fressnapf** planen mehrere Handelsunternehmen noch im laufenden Jahr, eine Web-Filiale zu eröffnen. Seit rund zehn Jahren gibt es Online-Shops, die einen Gesamtumsatz von 20 Milliarden Euro machen. Der Internethandel ist mit 50.000 Anbietern allerdings stark fragmentiert. Nur wenige Händler erwirtschaften heute nennenswerte Umsätze. Schwierig ist naturgemäß der Online-Einkauf von Lebensmitteln. Der Bio-Supermarkt Basic will gleichwohl in diesem Jahr einen Webshop eröffnen. Allerdings sollen dort ausschließlich ungekühlte Produkte wie Drogerie-Waren angeboten werden.



Impressum

Herausgeber

Bundesverband für den gedeckten Tisch, Hausrat und Wohnkultur e.V.

Redaktion

Thomas Grothkopp (verantwortlich)
GPK Verlags- @ Service-GmbH
Frangenheimstraße 6, 50931 Köln
Tel. 0221/94083-20, Fax -90
gpk@einzelhandel.de
www.gpk-online.de

Redaktionsschluss: 24. August 2009