

125 JAHRE

VDE FDE ZHH



1898-2023

VON DEN ANFÄNGEN ...

... ÜBER DIE GEGENWART ...

... UND GEMEINSAM WEITER!

125 Jahre

VDE - FDE - ZHH

Von den Anfängen ...
... über die Gegenwart ...
... und gemeinsam weiter!

1898 - 2023



135 Jahre
Fachverband des
Deutschen Eisenwarenhandels Berlin





- 6** Grußwort des MdB Michael Kellner
- 7** Grußwort des Verbandspräsidenten Dr. Paul Kellerwessel
- 8** Grußwort des MdB Dr. Gregor Gysi
- 10** Wie alles begann - Industrialisierung - Berufsständische Organisation
- 11** Konsolidierung - Kooperationen (national und international) - I. Weltkrieg und Weimarer Republik
- 12** Gleichschaltung im III. Reich
- 15** Rettung des Verbandsvermögens
- 16** CHRONIK 1898 - 1937
- 17** CHRONIK 1939 - 1949
- 18** Bestrebungen, eine Fachschule zu gründen - Nach dem Krieg alles auf Anfang
- 20** Aufbruchstimmung - Messebetrieb beginnt wieder - Information durch Eisenwaren-Zeitung und Arbeitstagungen
- 21** Konsolidierung und internationale Zusammenarbeit - Strukturwandel
- 22** CHRONIK 1950 - 1953
- 23** CHRONIK 1953 - 1955
- 24** Grüne Wiese
- 25** Mehrwertsteuer wird eingeführt - Elektronische Datenverarbeitung - Do-it-yourself
- 26** Preisbindung fällt - Arbeitskreis Sicherungstechnik
- 27** Zusammenarbeit mit Einkaufsgesellschaften - Aus- und Weiterbildung im Fokus
- 28** Mauerfall und Wiedervereinigung - Langer Donnerstag - Neue Verbandsstruktur (Licher Modell)
- 29** Factory Outlet Center (FOC)
- 30** Aufbau des ZHH 1992
- 32** Ladenschluss und Vorbereitung auf den Euro - Nürnberger Bund - Qualitätsmanagement - Verpackungsverordnung
- 33** Aufkommender Internethandel - Insolvenzproblematik - Nürnberger Bund
- 34** Neue Insolvenzordnung - Neues Bildungskonzept des ZHH - Ladenschluss
- 36** Kassensysteme - 50 Jahre Marketing Verlag - PC-Panik zur Jahrtausendwende - Fachhandelstreue - Bildungsarbeit des ZHH
- 37** Vereinheitlichung im EU-Zahlungsverkehr beginnt - Zahlungsmoral
- 38** Ladenöffnungszeiten - Messen im Aufwind - Kundenkarten - Grundpreisauszeichnung als Verbraucherschutz
- 39** Zusammenarbeit im GPKB verstärkt sich - E-Business in den Startlöchern - Als wäre es gestern gewesen
- 40** Messen für Endverbraucher - Währungsumstellung - Rabattgesetz wird aufgehoben
- 42** Franchise als Geschäftsmodell - Batterieverordnung wegen EU-Verordnung geändert - Fusion von Verbundgruppen - E-Commerce und Online-Shopping
- 43** Messen im Wandel - ZHH ist online - Stärkung des Finanzsystems
- 44** Preisentwicklung nach Euro-Einführung - Bonussysteme - Nachfolgeplanung - Ladendiebstahl und Ladenschluss
- 45** CHRONIK 1956 - 1958
- 46** Wechsel in der ZHH-Hauptgeschäftsführung - E-Commerce und Kartenzahlungen - Steuern und Arbeitsrecht
- 48** eBay - Ausbildungsplatzabgabe - Akademie Bauen & Wohnen - Messelandschaft
- 49** E-Mail-Newsletter etablieren sich - Ganze Innenstädte als Factory Outlet - Rabatte als Kaufargument - Branchenbetriebsvergleich - Neue Ausbildungsverordnung im Einzelhandel
- 50** Liberalisierung des Wettbewerbsrechtes - Gegen die weitere Öffnung des Ladenschlusses - Messen expandieren
- 52** eBay - 1. Tag des Hartwarenhandels
- 53** Zukunft des Handels - Warenkun-



- de komplett online - Fachhandelsinteressen vertreten in Berlin und den Ländern - Kartenzahlungen weiter auf dem Vormarsch - Messen
- 54** Verleihung der Tafelspitze - Konjunktur erholt sich - 1. BMK-Innovationspreis in Köln verliehen
- 55** Roadshow
- 56** Ladenschlussdiskussion wird beendet - Messetreffen des VdM - Satzungsänderungen - E-Learning-Portal Baumarktwissen - Messen wachsen - Neugliederung - Bundesverband Sicherungstechnik e.V. (BSD)
- 57** Erhöhung der Mehrwertsteuer und Umweltzonen - 2. Tag des Hartwarenhandels - Online-Shopping-Umsätze steigen - REACH gilt nun für alle
- 58** Plagiate - QMF wird gegründet - Messegeschehen und Einkaufsgesellschaften - Digitalisierung - Veränderungen im Stadtbild
- 59** Umweltzonen - Suchmaschinenmarketing - Entsorgung, ein Milliardengeschäft - GmbH wird reformiert
- 60** Bankenkrise - Sparen ist angesagt - Gesundheitsfonds
- 61** CHRONIK 1959 - 1966
- 62** Wettbewerbsrecht neu geregelt - Energiesparen - 3. Tag des Hartwarenhandels - Vertrauen schaffen im Internet
- 64** Hilfs- und Rettungspakete - Internet als Informationsmedium etabliert - Umfirmiert - Bundeskongress Motorgeräte - Branchenbetriebsvergleich des ZHH
- 65** Experiment beendet - ZHH begrüßt Anhebung der IST-Versteuergrenzen - Freiwillige Zahlungen - Jubiläumskongress der IHA
- 66** ZHH im Bundestag: Neutrale Dritprüfung - Pandemie droht - E/D/E-Stiftung - 10 Jahre Akademie Bauen & Wohnen - Spitzenverbände rücken zusammen
- 67** Batteriegesetz
- 68** Das Bildungskonzept der Akademie Bauen & Wohnen
- 69** Energie-Effizienzlabel - Kampf für eine Fachmesse - Liquiditätssicherung - Shopping-Center - Einkaufsgesellschaften - Jubiläumspartnerwahlen
- 70** Tag des Azubi - Jahresabschlusspflicht für Kleinunternehmen abschaffen
- 71** CHRONIK 1967 - 1985
- 72** Vertriebskanal Internet: viele Käufer, wenig Anbieter - Inventurdifferenzen - Datenschutz: Auf dem Weg zum gläsernen Menschen - Elektronischer Briefversand
- 73** Onlinehandel 2010 - EU-Kommission - Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung - Einkaufsgesellschaften
- 74** PVH-Kongress als Nachfolger des Tag des Hartwarenhandels - Social Media und E-Commerce - 50 Jahre Arbeitskreis Baubeschlag (AKB) im ZHH
- 75** AMF - Arbeitsgemeinschaft Mittelständischer Fachverbände
- 76** ZHH-Branchenbetriebsvergleich - Nachhaltigkeit ist DAS Thema des 21. Jahrhunderts - Weiterentwicklung des Lernportals hartwarenwissen.de
- 77** Zusammenarbeit mit der BuFaMOT wird erweitert - Kartenzahlungen - Das Internet wird mobil - Konjunktur 2012 - Bezahlssysteme werden kontaktlos
- 78** Eine Erfolgsgeschichte: Der PVH-Kongress
- 80** ZHH auf der Internationalen Eisenwarenmesse
- 81** Elektrokleingeräte - Messen werden nachhaltig - SEPA tritt in Kraft
- 82** Neue Gesetze im Online-Handel - E-Learning-Plattform erweitert - QR-Codes - Wirtschaftliche Lage - Fachkräftemangel
- 84** Datenschutz - 2. PVH-Kongress: Fortsetzung der Marktstudie - Multi- und Cross-Channel - Naturkatastrophen
- 85** 52. IHA-Kongress in Las Vegas - Lokales Engagement wird wichtig



- tiger - Mindestlohn - Inventurdifferenzen
- 86** Verbraucherrechterichtlinie - Neuer Internetauftritt - Datenschutz bei E-Mails - Lehrstellenmangel wird Lehrlingsmangel
- 87** Energie wird zum Luxusgut - Preiskampf im Handel oder: Wie zerstören wir unsere lebendigen Innenstädte?
- 88** Protest des ZHH gegen Umkehr der Umsatzsteuerschuld
- 89** Privatinsolvenz und Zahlungsverzug - PASSION Star 2014 an drei ZHH-Mitgliedsunternehmen - Mindestlohn
- 90** Kooperation beendet - QMF wird e.V. - Erbschafts- und Schenkungssteuer - Online- und stationärer Handel - Resturlaub
- 91** CHRONIK 1986 - 2002
- 92** Rücknahmepflicht für Elektrogeräte - Bezahlmethoden werden vielfältiger - Reverse-Charge-Verfahren - Dialogplattform Einzelhandel
- 93** Demographischer Wandel - Internet mit regionalen Angeboten - Messen, Verbundgruppen und Direktvertrieb
- 94** Mautpflicht für LKW - Warenhäuser in der Krise - BIC und IBAN ab 01. Februar 2016 - Smart Home - Online-Streit-Beilegung
- 95** Kassensysteme und Bezahlverfahren - Inflation und Kaufkraft - Einkaufsverhalten
- 96** Messen und Einkaufsgesellschaften - Innenstädte weniger beliebt - Virtuelle Realität
- 97** hartwarenwissen.de wächst - ZHH hat Erfolg: Agentur Handel 4.0
- 98** Ende einer Ära - Kontaktloses Bezahlen soll Standard werden - Ladendiebstahl - QMF hat Zulauf - Initiative „plastikfrei“ - Änderung der Energieklassen
- 99** Wandel durch Digitalisierung - Initiative für härtere Strafen beim Ladendiebstahl - ZHH auf Branchenmessen - Jubiläen
- 100** Zahlungsmoral - IHA-Meeting in Barcelona
- 101** CHRONIK 2002 - 2009
- 102** International Federation of Hardware and Housewares Association - Onlineseminar und Seminar - Datenschutzgrundverordnung
- 103** Ausweitung der Mautpflicht - Shopping Center - Geoblocking-Verordnung
- 104** Falschgeld - Neuer Ausbildungsberuf - Umsatzsteuerbetrug - Smarte Geräte - Galeria Karstadt Kaufhof
- 105** Verpackungsgesetz - Sharing Economy - AGM Zert - Zwei-Faktor-Authentifizierung (PSD2) - Sachbezug muss erhalten bleiben
- 106** Eisen Award powered by ZHH - ZHH für Fristverlängerung - BMK-Zertifizierung gestartet
- 107** Digitalisierung zum Anfassen - Die 20er Jahre: Pandemie und Krieg
- 108** Unterstützung der Mitglieder - Lockdown - „Homeoffice“ und Videokonferenzen
- 109** Alle Planungen werden hinfällig - ZHH-Umfragen zur Lage während Corona
- 110** Umsatzentwicklung von Amazon - Mehrwertsteuersenkung - Neue Internetpräsenz 2021 - Kundenverhalten im stationären Handel
- 111** Handel digitalisiert sich - ZHH engagiert sich in Berlin
- 112** ZHH gegen Antidumpingzölle auf Verbindungselemente - Angriff auf die Ukraine
- 113** Führerscheintausch - Gefahrgutrecht 2020 - GHIN und IHA fusionieren - Hartwarenthemen in Brüssel - Konsumausgaben 2021
- 114** Bargeld - Marktplätze werden immer wichtiger - Absagen - Cyberkriminalität steigt an
- 115** 2023: Normalität kehrt zurück?
- 116** 135 Jahre VDE / FDE Berlin: Man organisiert sich - Erste Berufsorganisation
- 117** Berufliche Bildung und Jobbörse -



- Steigende Mitgliederzahlen - Neuanfang nach dem Krieg - Zusammenarbeit mit den Kollegen in der Westzone
- 118** Währungsreform und Aufhebung der Berliner Blockade - Zusammenarbeit mit dem westdeutschen VDE - Insellage
 - 119** Aus VDE wird FDE - Integration in den ZHH
 - 120** Ehrenpräsidenten - Ehrennadeln
 - 121** Aufbau des Verbandes 2023 - Delegierte (2022)
 - 122** Mitarbeiter in der Geschäftsstelle 1998
 - 123** Mitarbeiter in der Geschäftsstelle 2023
 - 124** Präsidium 2022 - 2024
 - 125** Gezielte Spezialisierung durch Arbeitskreise
 - 126** AKB - AKW
 - 127** BMK - FDE - FHG
 - 128** multitec - VdM
 - 129** AHB
 - 130** CHRONIK 2010 - 2015
 - 131** CHRONIK 2015 - 2018
 - 132** Erfolgreiche Strukturreform
 - 133** Akademie Bauen & Wohnen - ZHH Bildungswerk gGmbH
 - 134** ZHH Dienstleistung GmbH - Eisenwaren-Zeitung GmbH
 - 135** CHRONIK 2019 - 2023
 - 136** Erster Geschäftsführer oder Hauptgeschäftsführer
 - 137** Präsidenten des Verbandes
 - 138** Versammlungen - Kongresse
 - 140** Internationale Kongresse
 - 141** Quellen - Abkürzungen
 - 142** Bildnachweise
 - 143** Autoren
 - 144** Impressum

- ANZEIGE -

**LICHEN
GLÜCK
WUNSCH**

**125
JAHRE**

ZHH



Starke Impulse für starke Fachhändler:

EK Retail gratuliert dem Zentralverband Hartwarenhandel e.V. zum 125-jährigen Jubiläum. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg. Wir werden alles daransetzen, dass der starke Fachhandel auch in Zukunft vor Ort eine feste Größe ist.



**STARKER FACHHANDEL.
VON HERZEN GERN.**



Grüßwort

Vor 125 Jahren wurde in Hannover die Deutsche Gramophon Gesellschaft gegründet, in Frankreich das Radium entdeckt und in Cuxhaven mit drahtloser Telegraphie die Grundlage für den Seefunk geschaffen. Es waren auch damals bewegte Zeiten, als Ihr Verband am 24. April 1898 als Verband Deutscher Eisenwarenhändler gegründet wurde.

Aus dem anfänglich für Eisenwarenhändler geschaffenen Fachverband ist bis heute der Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH) geworden. Die auch in Ihrer Branche erfolgte Spezialisierung führte dazu, dass nun eine Reihe von Spezialhändlern zu den Verbandsmitgliedern zählen.

Sie alle eint, dass die Kundinnen und Kunden stets im Mittelpunkt stehen. Sie kennen deren Bedürfnisse und sorgen dafür, dass geliefert wird, was gebraucht wird. Damit sind die Mitgliedsunternehmen wichtige Rädchen im Getriebe der Wirtschaft. Flexibel und zupackend. Und sie wissen den Zentralverband bei der Vertretung ihrer Interessen an ihrer Seite.

Auch jetzt steht der Handel vor neuen Herausforderungen. Bereits vor der Corona-Pandemie zeigte sich, dass der stationäre Handel durch den Onlinehandel sowie den expandierenden Direktvertrieb der Hersteller stärker unter Druck gerät. Die Pandemie hat diese Entwicklung beschleunigt und auch bei Ihren Mitgliedern einen Digitalisierungsschub ausgelöst. Wir als Bundeswirtschaftsministerium freuen uns, dass der Zentralverband seine Mitglieder auf diesem nicht einfachen Weg ins digitale Zeitalter mit Onlineseminaren, Schulungen und Informationen unterstützt.

Die Fort- und Weiterbildung ist Ihrem Verband ein grundsätzlich wichtiges Anliegen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Erweiterung von Kompetenzen in der Warenkunde sowie – aus unserer Sicht besonders wichtig – auf der Nachhaltigkeit. Auch wir glauben, dass die Kombination von Kompetenz, Nachhaltigkeit und Kundenfreundlichkeit für den Fachhandel eine große Chance ist und einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bringt.

Wie vor 125 Jahren leben auch wir in bewegten Zeiten. Heute geht es darum, mit politischen Krisen umzugehen sowie den Klimawandel zu bewältigen und seine Folgen zu begrenzen. Einen wichtigen Beitrag dazu wird die Wirtschaft leisten können. Der Weg in eine sozial-ökologische Marktwirtschaft bietet dabei gerade den spezialisierten Handelsunternehmen große Geschäftschancen. Wie Sie es in Ihrer langen Geschichte immer getan haben, brauchen wir als Gesellschaft heute mehr denn je Unternehmerinnen und Unternehmer, die anpacken und die Zukunft gestalten – damit sie auch für unsere Kinder und Kindeskinde lebenswert bleibt.

Mit freundlichen Grüßen

Michael Kellner MdB
Parlamentarischer Staatssekretär
beim Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz und
Beauftragter der Bundesregierung für den Mittelstand



Liebe Verbandsmitglieder,
sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren,

vor 25 Jahren durfte ich, kurz nach meiner ersten Wahl zum Präsidenten des ZHH, das Grußwort in der Festschrift zum 100-jährigen Bestehen schreiben. Festgehalten wurde darin, dass der Verband in einer Zeit gegründet wurde, die durch massive gesellschaftspolitische Veränderungen - Stichwort „Industrielle Revolution“ - gekennzeichnet ist. Von Beginn an hat er sich für die Belange des mittelständischen Handels eingesetzt. Viele Veränderungen - wie der Wechsel vom Verkäufer- zum Käufermarkt, die Entwicklung vom Generalisten zum Spezialisten, Dienstleistung, Service und kompetente Beratung als wesentliche Profilierungsbausteine - wurden aktiv zum Wohle der Branche begleitet.

In den letzten 25 Jahren haben zahlreiche Herausforderungen unsere Aufmerksamkeit verlangt. Die Jahrtausendwende und die Währungsumstellung von der Deutschen Mark auf den Euro zum 1. Januar 2002 sorgten im Vorfeld für Verunsicherung. Die Bewältigung der Finanzkrise 2008 stellte vielfältige Anforderungen an die Unternehmen. Dabei bot der Verband mit jeweils aktuellen Informationen eine willkommene Hilfestellung. Die Corona-Pandemie ab 2020 brachte die Welt nahezu zum Stillstand. Lockdowns, Quarantäne, Maskenpflicht, Impfungen, 2G, 3G, in jedem Bundesland andere Regelungen, die zudem in kürzesten Abständen geändert wurden. Auch hier hat der Verband mit tagesaktuellen Informationen beratend unterstützt. Corona erschien fast bewältigt, da begann am 24. Februar 2022 der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine. Energiepreise explodierten, die Inflation stieg in ungewohnte Höhen, globale Lieferketten wurden erheblich gestört. Ein Ende des Krieges ist nicht abzusehen, aber die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland scheint relativ stabil.

Ein Dauerthema während der letzten 25 Jahre war die Digitalisierung und somit das Internet. Beides hat einen enormen Bedeutungszuwachs erfahren. Das Internet war zu Beginn des Jahrtausends noch relativ neu. Heute sind, auch durch die Verbreitung des Smartphones, Suchmaschinen, Internetangebote, soziale Medien und Online-Shops zu einem integralen Bestandteil unseres Lebens geworden. Die Sichtbarkeit im Netz ist ausschlaggebend für den Unternehmenserfolg. Als nächste Herausforderung steht nun die Künstliche Intelligenz (KI) bereit.

In den letzten Jahren hat die Nachhaltigkeit kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Ressourcennutzung und Umweltbewahrung sollen in Einklang gebracht werden. Alle betrieblichen Bereiche sind davon betroffen. Die grünen Klimaaktivisten der 80er Jahre sind etabliert. Sie bilden seit 2021 zusammen mit SPD und FDP die sogenannte Ampelkoalition. Neue Aktivisten schrecken aber nicht vor zumindest grenzwertigen Aktionen zurück, notwendige Verhaltensänderungen einzufordern. Wir haben nur diese eine Erde. Aber die Aktionen müssen sich innerhalb des gesetzlichen Rahmens bewegen. Handel, Hersteller und Kunden sind zunehmend bestrebt, auf ein nachhaltigeres Leben umzusteuern.

Der ZHH steht zu diesen Themen in intensivem Meinungsaustausch mit den Herstellerverbänden, um die Brancheninteressen, auch im politischen Umfeld, zu artikulieren. Mit der Organisation von Erfahrungsaustauschgruppen fördert er die Verbreitung von Best-Practice-Lösungen. Der Gedankenaustausch wird jedoch zum Teil durch - aus Sicht mittelständischer Unternehmen überzogen rigide - gesetzliche Vorgaben beschränkt.

Seit 125 Jahren ist der ZHH eine wichtige und anerkannte Stütze in der Branche. Dazu tragen auch die Tochtergesellschaften entscheidend bei, die ZHH-Dienstleistung durch ein auf unsere Branche abgestimmtes Leistungsangebot, das ZHH-Bildungswerk durch branchenorientierte Weiterbildung und die Eisenwarenzeitung durch eine unabhängige Berichterstattung in ihren Medien. Alle ZHH-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter unterstützen uns kompetent mit Rat und Tat. Es sind diese Menschen, die durch persönlichen Einsatz - teils über Jahrzehnte - den Verband zu dem gemacht haben, was er ist. Hierfür danke ich. Ebenso danke ich allen Kolleginnen und Kollegen, die sich mit mir zusammen unermüdlich ehrenamtlich für die Branche einsetzen. Dies ist nicht selbstverständlich.

125 Jahre - das ist eine Zeit zum Innhalten und derer zu gedenken, die den Verband zu dem gemacht haben, was er heute ist.

125 Jahre - das ist der Beweis, dass der ZHH sich um die Belange der Branche gekümmert hat.

125 Jahre - das ist ein Grund zu feiern - mit dieser Festschrift und einer Jubiläumsveranstaltung in Berlin.

125 Jahre - Engagement für den mittelständischen Fachhandel der Hartwarenbranche.

In diesem Sinne gehen wir gemeinsam weiter!

Ihr

Dr. Paul Kellerwessel
Präsident des ZHH





Rückgrat der wirtschaftlichen Entwicklung

Wenn man sich die Leistung, seit 125 Jahren zuverlässig seine Kundinnen und Kunden vom Nagel über den Rasenmäher bis zur Küche mit allem versorgt zu haben, was man so braucht im Heimwerkeralltag, vor Augen führen will, muss man nur kurz darüber nachdenken, was in dieser Zeit seit 1898 alles passiert ist. Kaiser, Revolution, Weltwirtschaftskrise, zwei Weltkriege, das dunkelste Kapitel der deutschen Geschichte, Wiederaufbau, Wirtschaftswunder, Onlinehandel – es

waren und sind Klippen zu überwinden, um nun erfolgreich auf eine 125jährige Geschichte zurückblicken zu können.

Ich muss gestehen, dass ich nicht der begnadete Heimwerker bin und deshalb eher selten zu Ihren Kunden gehöre. Aber die Faszination eines gut geführten Eisenwarengeschäfts, von denen es leider immer weniger gibt, kann ich schon nachempfinden. Am meisten bewundere ich dabei, dass die Inhaberinnen und Inhaber und die Beschäftigten in diesen Läden immer wissen, wo welches Teil zu finden ist, und es so gut wie nichts gibt, was es bei ihnen nicht gibt. Wenn ich da an manchen Handwerker denke, der gerade das Teil, was er zu einer Reparatur benötigt, weder dabei hat noch besitzt, wird mir klar, dass ohne diese Fähigkeit, eben auch dieses Teil in Ihren Geschäften parat zu haben, die berüchtigte Servicewüste Deutschland wohl noch um einiges trockener wäre.

In gewisser Hinsicht dürfen Sie sich also als ein Rückgrat der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland fühlen, denn weder auf den kleineren noch auf den größeren Baustellen in unserem Land, wenn ich an den so genannten Produktionsverbindungshandel denke, liefe es ohne Ihr Engagement. Auch wenn die herrschende Politik mehr auf die Autokonzerne schaut und bei ihren Entscheidungen ohnehin den Mittelstand zu wenig im Blick hat, kommt niemand daran vorbei, dass die Wirtschafts- und Innovationskraft unseres Landes maßgeblich vom Mittelstand geprägt wird.

Damit das so bleibt und wir 2048 dann gemeinsam Ihren 150. und meinen 100. Geburtstag feiern können, muss die Politik die Rahmenbedingungen verändern. Dazu gehört angesichts des schon bestehenden und sich weiter verschärfenden Fachkräftemangels eine Bildungsoffensive, die diesen Namen auch wirklich verdient. Der Mittelstand wird in der Tendenz immer den Kürzeren ziehen, wenn er mit der Großindustrie um eine immer geringere Zahl an Fachkräften konkurrieren muss. Deshalb müssen wir alles tun, um jede Begabung, jede Fähigkeit zu fördern. Die Ausgaben für Bildung und Ausbildung müssen in unserem Land deutlich steigen. Natürlich muss dazu auch die Wirtschaft ihren Teil beitragen, indem sie selbst mehr ausbildet.

125 Jahre Zentralverband Hartwarenhandel sind eine Erfolgsgeschichte, die noch viele Jahre ihre Fortsetzung finden möge.

Gregor Gysi



Gemeinsam erfolgreich im PVH –

wir gratulieren herzlich
zum 125-jährigen Jubiläum!



multitec

Bundesverband
Produktionsverbindungshandel

Wie alles begann - Industrialisierung

Handel mit Eisen gibt es, seit der Mensch Eisen gewinnen kann und damit Geräte und Gegenstände herstellt. Dazu zählen unter anderem Produkte wie Messer, Sichel, Scheren, Axt, Amboss, Schrauben etc. Historisch belegt ist etwa die Zunft der Eisenkrämer in Augsburg aus dem Jahr 1295.

Im Laufe der Jahrhunderte verändern sich die Produktionsmethoden – im 19. Jahrhundert, dem Zeitalter der Industrialisierung, sogar einschneidend. Und der Fortschritt ist rasant: Noch 1880 wird ein Großteil der Geschirre aus Kupfer und Weißblech beim Klempner gekauft. Dann kommen Geschirre aus Fabriken, sind aus Eisenblech und werden in auto-



omatisierten Verfahren hergestellt, ebenso Baubeschläge, Schlösser, Huf- und Bannägel.

Die Zahl der Eisenwarengeschäfte steigt in Deutschland: 1882 gibt es 5.500, 1895 sind es 8.900 und 1907 bereits 13.000 Firmen. Danach ist der Gründungsboom allerdings vorbei: 1933 zählt man 14.300 Unternehmen mit 44.242 Beschäftigten – 18.242 Inhaber und deren Familienangehörige sowie 26.000 Angestellte.

Berufsständische Organisation

Aufgrund der steigenden Unternehmenszahl sehen die Eisenhändler die Notwendigkeit, sich zu organisieren. Am **9. März 1888** wird der Berliner Verein der Eisenwarenhändler gegründet. Er hatte 13 Gründungsmitglieder. Der Verband wird als „Kampfverband“ gegen die Warenhauskonkurrenz und gegen die Genossenschaftsbewegung beschrieben – mit dem Ziel den Zwischenhandel und möglichst alle fachhandelsfremden und -feindlichen Wettbewerber auszuschalten.

Mehr zum Berliner Verband ab Seite 115.

Die Vorläuferorganisation des heutigen Verbandes entsteht am **7. März 1897** in Mainz mit 170 Gründungsmitgliedern unter dem Motto „Vereinte Kraft – Erfolg nur schafft“. Ein Jahr später, am **24. April 1898** wird der Verband Deutscher Eisenwarenhändler (VDE) in Mainz gegründet. Dies ist ein Zusammenschluss aus dem Süddeutschen Eisenhändlerverband, Mainz, dem Verband Westdeutscher Kaufleute der Haus- und Küchengeräte und Eisenwarenbranche, Köln, und dem Verband der Interessenten der Haushaltungs- und Eisenwarenbranche Norddeutschland, Hamburg. Diesem gehören nun 405 Firmen an, die einen Mitgliedsbeitrag von zwölf Mark pro Jahr zahlen. Auch 450 Fabrikanten kooperieren inzwischen mit dem Verband. Die Mitgliederzahl wächst stetig und zählt zum Jahreswechsel 1899/1900 rund 600. So kann der florierende Verband beispielsweise die Anzeigenpreise im Mitteilungsblatt erhöhen. Versicherungen werden abgeschlossen und günstige Bedingungen für Mitglieder ausgehandelt, wie beispielsweise für Unfall- und Haftpflichtversicherungen.

Zudem wird die Liste der kooperierenden Fabrikanten noch umfangreicher und das Reichsministerium des Inneren sagt zu, dass künftig bei Beratungen des Wirtschaftsausschusses – wenn es um Eisen und Eisenwaren geht – Vertreter des Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler teilnehmen können.

Die Geschäftsstelle des Verbandes zieht in Mainz von der Neubrunnenstraße 19 um in die Kaiserstraße 16 1/10, Parterre. Dort arbeiten inzwischen Carl Wittenstein als Generalsekretär und fünf weitere Angestellte. Im Dezember 1900 hat der Verband 1.300 Mitglieder, und 700 Fabrikanten arbeiten mit ihm zusammen. Der Verband konsolidiert sich. Eine Pensions- und Unterstützungsvereinigung wird gegründet, eine Zuschusskasse eingerichtet.

Konsolidierung

Im Februar 1903 beauftragt der Vorstand Künstler, Entwürfe für eine Silbermedaille anzufertigen. Sie soll zur Anerkennung für 25 Dienstjahre an Angestellte im Eisenwarenhandel vergeben werden können. Der Verband hat nicht nur Geld für Ehrungen, er steht auch sonst finanziell gut da. Bei der Hauptversammlung in Karlsruhe am 9. Juni 1903 legt Carl Willms den Kassenbericht vor. Das Verbandsvermögen beläuft sich auf 56.595,97 Mark. Der größte Teil davon ist in Wertpapieren in Berlin angelegt. Man diskutiert über den Kauf eines eigenen Bürohauses und entscheidet sich für eine Immobilie in Mainz, Kaiserstraße, Ecke Zanggasse mit 183 Quadratmetern Fläche. Im Jahr 1904 steigt die Mitgliederzahl auf 2.467.



Kooperationen - national und international

Politisch sucht der Verband die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden. Mit der Schweiz und Österreich wird schon kooperiert. Angestrebt wird die Zusammenarbeit der Eisenhändlerverbände fast weltweit, mit England, den USA, Frankreich und den Niederlanden. Aber dazu wird es noch nicht kommen.

Vom Jahr 1906 an laufen Normierungsbestrebungen. 1908 entsteht ein Normbuch, der Vorläufer der DIN-Normen. Die Umstellung von Dutzend und Gros auf -zig und Hundert beginnt. Größen sollen in Millimeter und Zentimeter angegeben werden.

1. Weltkrieg und Weimarer Republik

Der Verband expandiert weiter. Das Mitteilungsblatt heißt nun *Deutscher Eisenhandel* und man kauft 1912 noch ein Haus in der Kaiserstraße – zu einem günstigen Preis, wie es heißt. In der Geschäftsstelle sind jetzt zwölf Mitarbeiter beschäftigt. Doch mit dem Beginn des Ersten Weltkriegs 1914 sind die erfolgreichen Jahre zunächst vorbei. Die Eisenwaren-

Immer schon Dienstleistungen des VDE

Ein Jahr vor dem Ersten Weltkrieg zählt der Verband fast 3.000 Mitglieder. Er hat sich lt. Satzung und besonders durch die Aktivitäten und Beweglichkeit des Vorstandes sowie der Geschäftsführung zur Aufgabe gestellt, den Mitgliedern auf den verschiedensten Gebieten zu helfen. Im Einzelnen zählt man bei der Werbung neuer Mitglieder nachstehende Dienstleistungen auf:

- Regelmäßige, unentgeltliche Zusendung der wöchentlich erscheinenden Verbandszeitung *Deutscher Eisenhandel*
- Pensions- und Unterstützungsvereinigung
- Vergünstigungen bei Abschluß der verschiedensten Versicherungen
- Mahnverfahren für die Mitglieder
- Unentgeltlicher Rat in juristischen Fragen durch den Syndikus des Verbandes
- Auskunfterteilung und Bezugsquellen-Nachweise
- Formulare für Verträge mit Personal, für Arbeitsordnungen, Kaufverträge, Lehrzeugnisse usw.
- Eine Abteilung für Stellenvermittlung
- Ausstellungen und Messen des Verbandes anlässlich der Verbandstagungen

Der geringe jährliche Beitrag von 12 Mark wird besonders hervorgehoben, zumal die verbandseigene Fachzeitung *Deutscher Eisenhandel* im Mitgliedspreis enthalten war. Der Erfolg dieser Bemühungen blieb nicht aus, denn die Mitgliederzahl steigerte sich von Jahr zu Jahr.

händler bringen Opfer, 1915 kommt es zu ersten Beschlagnahmungen von Kupfer, Nickel, Zinn, Blei, später von Kupferkesseln, Tür- und Fensterbeschlägen. Dennoch versucht der Verband, seine Arbeit so gut wie möglich weiterzuführen. So werden in allen Kriegsjahren trotz der wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen Verbandstagungen organisiert – in Hannover, Eisenach, Koblenz, Erfurt und Braunschweig.

Die Kriegs- und Nachkriegsjahre sind schlechte Jahre für den Verband. Im Bericht Anfang 1922 über das 25. Geschäftsjahr wird der

„Ausverkauf“ von Gegenständen und Lebensmitteln an Ausländer bedauert. Der Rückkauf zu mehrfach überhöhten Preisen sei oft nötig gewesen. Noch 1922 wird auf der außerordentlichen Generalversammlung beschlossen, dass der Verbandssitz in Mainz verbleibt. Durch die Besetzung des Rheinlands ergeht allerdings schon 1923 der Umzugsbeschluss in Richtung Braunschweig. Dieser wird 1924 vollzogen. Carl Wittenstein zieht mit und nennt sich nun Verbandsdirektor. Das bleibt er auch, als der Verband 1925 die Geschäftsstelle nach Berlin verlegt, in die Neue Wilhelmsstraße 2. In Berlin zieht der Verband kurz darauf erneut um, bis er schließlich in Wilmersdorf, Wilhelmsau 111, ein eigenes Haus bezieht.

Die politische und wirtschaftliche Situation nach dem Krieg ist katastrophal. Alle Länder sind verschuldet, die Währungen erschüttert, der weltweite Handel funktioniert nicht mehr. 1931 kommt es zum Banken-Crash. Als im Sommer 1931 das Ausland die an Deutschland gegebenen Kredite kündigt, führt das zu einem „Sterben in der Wirtschaft“. Die veröffentlichten Statistiken in der Verbandszeitschrift dokumentieren einen Anstieg der Arbeitslosigkeit, jeder vierte Mann ist 1932 erwerbslos. Im Kreis Hagen und Ennepe-Ruhr, den traditionellen Standorten der Kleineisenindustrie, verringern sich die Arbeitsplätze in nur acht Jahren – von 1923 bis 1931 – um zwei Drittel. Zudem klagen die Eisenwarenhändler über eine Verschlechterung der Ware und eine sinkende Geschäftsmoral. Zugaben werden üblich. Im Lebensmittelhandel gibt es nun Gutscheine für Geschirr und andere Waren aus dem Sortiment des Eisenwarenhandels. Der Verband kämpft zu dieser Zeit unter anderem gegen das Ausverkaufswesen, gegen den Direkthandel, den Beamtenhandel, der oft in den Büros stattfindet und manchmal gar als Versandgeschäft betrieben wird, aber auch gegen das Provisionsunwesen, gegen den Hausier- und Straßenhandel, bei dem sogar Waschmaschinen und Gasherde an Mann und Frau gebracht werden.

Gleichschaltung im III. Reich

Im Januar 1933 wird Hitler Reichskanzler und kurz darauf, am 4. Februar 1933, wählt der Hauptausschuss als Vertretung aller Mitglieder der einzelnen Landesgruppen den neuen Vorstand des Verbandes, bestehend aus Eduard Schmahl, Mainz, Peter Jensen, Hamburg, Handelsgerichtsrat Herbert Kniehase, Berlin, Anton Stock, Duisburg, Senator Franz May, Bremen. Der Vorstand verteilt dann die Ämter satzungsgemäß. Damit wird Eduard Schmahl, Mainz, Erster Vorsitzender und Peter Jensen, Hamburg, stellvertretender Vorsitzender. In der Verbandszeitschrift lädt noch der Vorsitzende Eduard Schmahl am 27. April 1933 zur 36. Hauptversammlung nach Berlin ein. Im Mai noch klagt der Verband über das Einzelhandelsschutzgesetz und am 1. Juni steht der Name von Eduard Schmahl nicht mehr unter der Einladung, dafür der von Hermann Krücken als Vorsitzendem. Hermann Krücken, ein älteres Mitglied der NSDAP, ist zum Vorsitzenden „ernannt“ worden. Im Verbandsblatt wird am 1. Juni 1933 der Rücktritt des bisherigen Vorstandes bekanntgegeben, „um die Bahn für die Gleichschaltung entsprechend der innenpolitischen Umwälzung freizumachen“. Auf der Verbandstagung am 10. Juli 1933 in Berlin bestimmen 38 Gau- und Bezirksgruppen mit insgesamt 87 Vorstandsmitgliedern den „Verbandsführer“. Der Fachhandel passt sich den neuen Verhältnissen an und der Verband arrangiert sich in den folgenden Jahren mit den politischen Gegebenheiten.



HAPPY BIRTHDAY!

Wir gratulieren dem ZHH zur 125-jährigen Erfolgsgeschichte.

NORDWEST schafft Mehrwert für die PVH-Branche: Wir verbinden erfolgreich rund 1.250 Fachhandelspartner mit 2.350 Lieferanten – digital, partnerschaftlich, zukunftsorientiert.



Neben einem einzigartigen Produktsortiment mit rund 340.000 Artikeln setzen unsere Partner auf fortschrittlichste Dienstleistungen im Bereich Finanzierung, Logistik, Vertrieb, Digitalisierung und Marketing.

Bereits im Juli 1933 beginnen die neuen Machthaber ihre antisemitische Politik im Alltag umzusetzen. Das Gesetz zur Förderung von Eheschließungen macht das deutlich. So regelt es die Vergabe von Ehestandsdarlehen für Hausrat und Möbel. Nicht ausgegeben werden dürfen diese Gelder beispielsweise in „Verkaufsstellen, deren Inhaber nicht-arischer Abstammung sind“.

Die Verbandsmitglieder verzeichnen gegenüber 1932 eine Umsatzsteigerung von zwölf Prozent, während die Kosten auf fünf Prozent sinken. Im Januar 1934 wird ein Rabattgesetz verabschiedet. Bei Barzahlung darf maximal ein Preisnachlass von drei Prozent gewährt werden. Der Verband registriert 1934 gegenüber dem Vorjahr sogar ein Umsatzplus von 28 Prozent durch die Belebung auf dem Baumarkt, bei Hausrat allerdings einen Umsatzrückgang um 20 Prozent verglichen mit 1930. Die Einkaufspreise für den Handel steigen.

Bereits 1934 wird ein Vierjahresplan erstellt, der, so ein interner Vermerk für den Vorstand des Verbandes, „im Wesentlichen die Deutsche Aufrüstung betraf“. Durchführungsanordnungen sollen Facharbeiternachwuchs und die Eingliederung älterer Angestellter im Einzelhandel sicherstellen. 1935 liegen die Umsätze um fünf Prozent höher als 1934 und um 30 Prozent höher als 1933. Der Vorstand wertet dies als „entscheidenden Aufstieg“. Im selben Jahr wird der *Verband Deutscher Eisenwarenhändler* systembedingt zum *Vertragsverband Deutscher Eisenwarenhändler*.

Zum Einzug überfälliger Außenstände ein glänzendes Hilfsmittel

1) Stilt auch Unbillig Franz. 4) Einbreuch macht sich mit diesem preiswürdigen Spezialaufhängen für den Erfolg ausbreiten. 5) einen Preis für die häufige Verwendung der Spezialaufhängen mit den angrenzenden Geschäften verbindet.

Spezial-Zahlungsbefehle
(Nicht anfertigbar)

Die einbreuchsfähigen, aussergewöhnliche Einmalzahlung

Vergleichen Sie die Bedingungen und Vorteile beider Zahlungsbefehle u. Sonderformen und zeigen Sie die ganz besondere Wirksamkeit dieser Zahlungsmittel.

So mieten viele Darmstädter! • Einige Spezialblätter aus der Sonderausgabe:

Über die Vorteile eines Spezial-Zahlungsbefehls: 1 Blatt = 50 Blatt | Über die Vorteile eines Spezial-Zahlungsbefehls: 100 Blatt = 500 Blatt
Über die Vorteile eines Spezial-Zahlungsbefehls: 20 Blatt = 100 Blatt | Über die Vorteile eines Spezial-Zahlungsbefehls: 300 Blatt = 1500 Blatt

Kunden schreiben: „... Selbst Außenstände von 200000 Mark wurden durch die Spezial-Zahlungsbefehle binnen 24 Stunden eingezogen.“
Weserm., 10.7.36. A. Steinhoff

Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, daß die Kurialien von Ihnen bezogenen Spezial-Zahlungsbefehle bisher einen **überaus guten Erfolg** erzielt haben.
München, 17.7.36. L. Heinen, Elite-Fabrikant

Preise: „Spezial-Zahlungsbefehle“ in 100er-Blatt: 50 Blatt 100 Blatt 200 Blatt 300 Blatt 500 Blatt
NR. 3,50 NR. 6,— NR. 11,— NR. 18,— NR. 22,50
1000 Blatt 2000 Blatt 3000 Blatt
NR. 40,— NR. 26,— pro 1/10 NR. 27,— pro 1/10

Preise für größere Mengen auf Anfrage!

Lieferung versandsfrei als Druckart. Zahlung von 2000 bis 3000 Blättern innerhalb 8 Tagen mit 3 Prozent Zinsen.

Otto Leonhardt, Stuttgart W, Johannesstraße 38
Fernsprecher 65117 — Postfachkonto 38621

Da die Rüstungsindustrie Metall benötigt, wird im Oktober 1936 ein Verwendungsverbot für Kupfer, Blei, Zinn, Nickel und Zinkblech bekanntgegeben. Und dies ist erst der Anfang. Es wird auch ein Herstellungsverbot für bestimmte Gießereierzeugnisse erlassen. Ab Juli 1937 fallen unter die Herstellungsbeschränkungen 375 Artikel. Dazu gehören unter anderem Backformen, Bügeleisen, Töpfe und Pfannen. Im Oktober 1937 ergeht die Verfügung, die Ofenproduktion um 70 Prozent zu reduzieren. Die Eisenwarenhändler klagen über die Warenverknappung.

Seit November 1936 sind „fachliche Mitteilungen“ nur noch vertraulich und dürfen nicht mehr an die Presse weitergegeben werden. Zudem verfügt die Reichspressekammer, dass bis Ende 1938 Verbandszeitungen in verlegerisch tätige Unternehmen zu überführen sind. Das neue Fachblatt *Deutscher Eisenhandel, Eisen- und Stahlwarenmarkt* erscheint nun bis März 1945 in Kooperation mit zwei weiteren Fachzeitschriften im Vogel-Verlag, Pößneck.

Im Juli 1937 zieht der Verband in Berlin zum Lützowplatz 15 (sh. Foto) um. Bei der Eisenhändlertagung im Juni in Düsseldorf nehmen 250 Firmen teil. Der Verband selbst hat inzwischen 13.000 Zwangsglieder.

1937 bilanziert der Verband zwar erhöhte Umsätze, hat aber Probleme bei der Warenwiederbeschaffung und durch Verordnungen und Vorschriften mit Strafandrohung. Herstellungsverbote und -beschränkungen werden 1938 weiter ausgebaut und es gibt Liefer-schwierigkeiten bei verzinkten und emaillierten Blechwaren. Gleichzeitig werden Preissenkungen für Markenartikel angeordnet, und zwar unter anderem für Schösser, Rasierklingen, Schaufeln, Schnallen, Gardi-



nenklammern. Diese Produkte sollen zwei bis zehn Prozent billiger werden.

Obwohl im Jahr 1938 dem Rüstungsbedarf unbedingter Vorrang gilt und Handel und Herstellung gelenkt und beschränkt sind sowie hemmende Anordnungen die Geschäfte behindern, wird der Umsatz gesteigert. Positiv registriert der Vorstand die Beendigung der Arbeitslosigkeit und das gestiegene Lebensniveau des überwiegenden Teils der Bevölkerung. Trotz Warenverknappung und Herstellungsbeschränkungen wird mehr verkauft. Die Folge ist ein Abbau der Lagerbestände und der Ausverkauf von Ladenhütern.

Aufgrund von Verwendungsverboten und -einschränkungen für Metalle aller Art müssen Industrie und Handel Ende der 30er Jahre auf neue Werkstoffe umsteigen: Leichtmetall, Asbestzement, Kunstpressstoffe, Glas und Porzellan.

Die ersten Kriegsmomente 1939 bringen zwar Umsatzsteigerungen, aber auch eine verschärfte Kontingentierung. Die Einbindung der Eisen- und Metallwarenindustrie in die Produktion für den Rüstungsbedarf wirkt sich immer stärker aus. Weitere Herstellungsverbote, auch für Waren des täglichen Bedarfs, Haus- und Küchengeräte, Schneidwaren, elektrische Heiz- und Kochgeräte, folgen.

Im Jahr 1940 müssen viele Geschäfte schließen, weil die Firmeninhaber eingezogen werden und im darauffolgenden Jahr greift die Kriegswirtschaftsverordnung von 1939. Höhere Gewinne im Jahr 1940 als im Jahr 1939 gelten als Kriegsgewinn – dieser aber ist verboten. Der Staat fordert Preissenkungen. Gleichzeitig fordern die Finanzämter, diese Gewinne abzuführen.

Ab November 1941 werden neben Kontrollnummern für die Betriebe Kontrollmarken eingeführt. Im Juni 1942 können die Kontrollnummern nicht mehr kontrolliert werden. Sie werden vom 30. September 1942 an ungültig. Stattdessen gibt es Eisenschein, Eisenübertragungsschein und Eisenmarke, außerdem Sonderkontingente, beispielsweise für Eimer, Kartoffelkörbe, Schaufeln und Sensen. Dringender Bedarf musste befriedigt werden. Aber neue Eingriffe in den Markt folgen unverzüglich. Im September 1942 wird eine Meldepflicht für Öfen und Herde eingeführt. 25 Prozent der Lagerbestände des Handels werden beschlagnahmt und weitere Herstellungsbeschränkungen in Form, Abmessung und Gewicht werden unter anderem für Hacken, Schaufeln, Gabeln, Sensen, Eggen, Pflugschare und Kartoffelkörbe erlassen.

1942 fehlt überall Personal, da viele Eisenwarenhändler und ihre Angestellten inzwischen Wehrdienst leisten oder in der Rüstungsindustrie arbeiten. Hinzu kommt, dass die Branche unter Lehrlingsmangel leidet und der Eisenwarenhandel völlig überaltert ist.

1943 wird das Verbandsgebäude in Berlin, Lützowplatz, durch Bomben zerstört und ab Oktober 1944 wird die Verbandsadresse mit Berlin-Lichterfelde, Unter den Eichen 58, angegeben. Auch den Lehrbetrieb an der Fachschule in Wuppertal kann man nicht mehr aufrechterhalten. Er wird von Juni 1943 an im Eisenhof, einer Bezirksfachschule für den Eisenwarenhandel, in Düben an der Mulde fortgeführt.



Rettung des Verbandsvermögens

Eine geregelte Verbandsarbeit ist bis zum Kriegsende nicht mehr möglich. Der Vorstand berichtet: „Als der VDE vor seiner Auflösung stand, wurden am 4.6.1943 seine Vermögenswerte auf einen ins Leben gerufenen 'Wirtschaftsdienst Deutsche Eisenwarenkauflleute' übertragen.“ Während einer Nacht- und Nebelaktion treffen sich die Vorsitzenden der Landesgruppen des Verbandes mit dem Vorstand in der ehemaligen sudetendeutschen Stadt Neu-Titschein (Jicin

Das Auf und Ab, das Für und Wider der Eisenwaren- und Hausratbranche und des Verbandes wird deutlich an Branchenprotokollen und Berichten, die nachfolgender Chronik als Grundlage dienen. Sie sind ein Spiegelbild der Branche und zeigen, dass es der Verbandsarbeit an Triebkraft, Lebendigkeit, Zielsetzungen und Erreichtem nicht mangelte. Leistung und Erfolg können sich sehen lassen. Es wurde vieles geschafft.

Wir haben Ereignisse in chronologischer Reihenfolge wahllos und beispielhaft herausgegriffen, ohne damit einen Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, zumal vieles in der Verbandsarbeit wirksam und ohne großes Aufheben auch im Stillen abgewickelt wird.

- 1898, 24.04.:** Gründung des Verbandes Deutscher Eisenwarenhändler (VDE) in Mainz
Zusammenschluss aus
a) Süddeutscher Eisenhändlerverband, Mainz (Carl Schmahl),
b) Verband Westdeutscher Kaufleute der Haus- und Küchengeräte und Eisenwarenbranche Köln (J. Van Norden),
c) Verband der Interessenten der Haushaltungs- und Eisenwarenbranche Norddeutschland, Hamburg (Fr. Uhrbach).
- 1898 - 1922** Kommerzienrat Carl Schmahl, Mainz, 1. Präsident des VDE.
1899 - 1934 Carl Wittenstein, Geschäftsführer und Generalsekretär.
1899 Der Verband hat rund 600 Mitglieder, Mitgliederwerbung wird intensiviert.
1900 Die Werbung hat Erfolg: 1.000 Mitglieder von 4.000 möglichen im Januar, bis zum Jahresende Anstieg auf 1.300.
Gründung einer Pensions- und Unterstützungsvereinigung.
- 1904** Im Oktober befinden sich 55 Hersteller und Lieferanten auf der *Rothen Liste*, die seit 1897 geführt wird. Fünf Jahre später sind es schon 92. Jetzt hat der Verband 2.467 Mitglieder.
Carl Schmahl ruft zur Gründung eines Eisenwarenmuseums in Mainz auf.
- 1905** Beitritt des Berliner Verbandes an den VDE.
1908 Normbuch für neue DIN-Normen entsteht.
Mitteilungsblatt heißt jetzt *Deutscher Eisenhandel*.
- 1912** In der Geschäftsstelle sind nun zehn Personen beschäftigt.
1914 - 1918 Fünf Verbandstage während des Ersten Weltkrieges, aber die Arbeit leidet unter den wirtschaftlichen und sozialen Folgen des Krieges.
- 1919** keine Hauptversammlung, weil die Mitglieder in den besetzten Gebieten keine Ausreisegenehmigung bekamen. Stattdessen gab es in Schmalkalden eine gemeinsame Sitzung des geschäftsführenden Vorstandes mit den Vorständen der Bezirksgruppen.
- 1920/21** Bestrebungen den Verbandssitz aus Mainz zu verlegen. In der Diskussion sind Berlin oder Leipzig.
- 1922-1932** Senator Franz May, Bremen 2. Präsident des VDE.
1923, 01.07.: Verlegung der Geschäftsstelle von Mainz nach Braunschweig.
1925 Geschäftsstelle in Berlin.
1928 Erste Lehrabschlussprüfungen durch den Verband.
1932 - 1933 Eduard Schmahl, Mainz, 3. (kommissarischer) Präsident.
1932 - 1937 Eigenes VDE-Haus in Berlin-Wilmersdorf, Wilhelmsaue 111.
1933 - 1940 Hermann Krücken, Krefeld, 4. Präsident des VDE.
1933 Große Kampagne für Allesbrenner und Zugabenabwehrkampf.
1934 - 1956 Dr. Rudolf Roloff, Geschäftsführer/Hauptgeschäftsführer.
1934 Änderung der Verbandsstatuten: Es gilt das Führerprinzip.
1937 - 1943 Neues Bürohaus, Berlin, Lützowplatz 15.



- 1939, 01.04.:** Eröffnung der Fachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels in Wuppertal.
- 1940 - 1945** Dr. Anton Mettenheimer, Frankfurt/M., 5. Präsident des VDE.
- 1943** Totale Ausbombung Lützowplatz 15, Berlin W62.
Wirtschaftsdienst Deutscher Eisenwarenkauflleute GmbH als Deckorganisation zur Rettung der Vermögenswerte geschaffen.
- 1945, August:** Treffen ehemaliger Beiratsmitglieder und ehrenamtlich tätiger Kauflleute in Bremen.
- 01.12.:** Eröffnung von VDE-Geschäftsstellen in Krefeld und Goslar.
- 1946** Heinrich Gahrns, Goslar, 6. Präsident des VDE.
VDE-Beirat der britischen Zone diskutiert über Mitgliedschaft von Versendern, Warenhäusern und Konsumgenossenschaften. Ergebnis: 4 : 1 für Aufnahme in den VDE, wenn fachliche Voraussetzungen hierfür gegeben sind.
Bildung von Fachausschüssen wird in Angriff genommen.
Die Wiedereröffnung der Fachschule wird erstmals nach Kriegsende diskutiert.
In Anbetracht der schwierigen Verkehrs- und Hotelsituation wird beschlossen, die Vorstands- und Beiratssitzungen 1946 und 1947 als Mitgliederversammlungen (Hauptversammlungen) gelten zu lassen.
Regionale Mitgliederversammlungen werden verstärkt.
Karstadt hat Aussicht auf VDE-Mitgliedschaft, Kepa und Köster AG werden als Mitglieder abgelehnt.
Gewerkschaftskontakte angestrebt.
Die Einrichtung einer Dienststelle Selb zur Betreuung des Glas- und Porzellanhandels wird vollzogen...
... für den Handel mit Elektrogeräten wird gleicher Schritt angepeilt.
Ein Hilfsfond für die Preisbildung aus freiwilligen Spenden, der preispolitische Arbeiten des VDE stützen soll, brachte „bereits nach 14 Tagen über 25.000 Reichsmark“.
Während der Mittagspause einer Vorstands- und Beiratssitzung am 1.8.1947 in Krefeld wird an den fünfzigsten Geburtstag des VDE gedacht: „Mit Rücksicht auf den Ernst der Zeit und die Schwierigkeiten der Durchführung größerer Veranstaltungen soll von besonderen Feierlichkeiten Abstand genommen werden.“
- 1948** Erste Nachkriegs-Jahreshaupt-Versammlung am 15. Juni in Goslar.
Warenhaus-Diskussion geht weiter. Verbandsaufnahme von Kaufhalle, Kepa, Kaufhof, Köster AG wird erst abgelehnt, später für zwei von ihnen gemildert, „wenn bezirklich festgestellt worden ist, daß die fachlichen Voraussetzungen hierfür vorliegen.“
Fachabteilung Elektro und Beleuchtung des VDE wird etabliert.
Die EZ startet mit einer Anfangsausgabe von 4.500 Abonnenten.
Neuausgabe der VDE-Preislisten - von der Verwaltung für Wirtschaft als Richtpreislisten genehmigt. Erstes Nachkriegs-VDE-Mitgliederverzeichnis für die britische Zone und Hessen.
- 1949** Die VDE mbH nimmt als Service- und Wirtschaftsgesellschaft ihre Tätigkeit auf.
Der „Sonnabend-Frühladenschluß“ kommt in die Diskussion.
VDE-Leistungsplakette für Mitglieder erstmals verliehen.
VDE-Organisation „Süddeutschland“ (Bayern und Baden-Württemberg sind selbständige Verbände) bleibt noch für Jahre Streitthema. Hauptgrund: „Beitragleistung an die Mutter“, Einordnung des VDE innerhalb der süddeutschen Einzelhandelsverbände.
VDE-Mitgliederverzeichnis mit amerikanischer, aber noch ohne französische Zone.
VDE-Fachausschuss 'Baubeschläge' ins Leben gerufen.

Bestrebungen, eine Fachschule zu gründen

Im Verband diskutiert man inzwischen darüber, Eisenfachhandelsschulen einzurichten und die Lehrzeit soll nun vier statt drei Jahre dauern. Hintergrund ist die politische Vorgabe, mehr Lehrlinge einzustellen und keine ausgelernen Kräfte zu entlassen. So will man die Arbeitslosigkeit abbauen. Erneut laufen Schulungen für Angestellte und Lehrlinge, um den Verkauf von Eisenöfen zu fördern. Vor allem Ostpreußen soll für den eisernen Ofen erschlossen werden, und im Oktober 1934 gibt es erstmals einen Schulungskurs für „Führer“ im Eisenwarenhandel.

Über einen möglichen Standort der geplanten Fachschule für Eisenwarenhändler wird ab Mitte 1938 diskutiert. Denn zusätzliche Qualifizierung ist nötig, da ab Januar 1939 die Buchführungspflicht für alle, die Handel treiben, vorgeschrieben ist. Zuvor galt sie nur für Voll-Kaufleute. Die Fachschule genehmigt 1939 der Reichserziehungsminister. Sie wird am **2. April 1939 eröffnet**. Die Stadt Wuppertal stellt dafür Gebäude und Gelände in



Elberfeld zur Verfügung. Ziel der Fachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels: Die Fähigkeit zur Leitung von Betrieben zu vermitteln. Die Dauer des Unterrichts betrug sechs Monate inklusive zwei Wochen Ferien.

Die Schule ist als Internat geplant. Das Schulgeld beträgt 125 Reichsmark im Monat und zehn Reichsmark monatlich für Ausflüge und Lehrmaterial.

Die Aufnahmebedingungen sind:

1. vollendete Lehrzeit,
2. gute Allgemeinbildung (Volksschule/Bürgerschule),
3. Befürwortung durch die Bezirksfachgruppe.

Der Unterricht beträgt 37 Wochenstunden, davon eine halbe Stunde Frühsport, außerdem Besichtigungen.

Nový) und übertragen die Vermögenswerte entsprechend der Zahl der Mitglieder der Landesgruppen prozentual auf die Vorsitzenden. Diese wiederum bilden dann nach Zeichnung der Anteile die Gesellschafter des Wirtschaftsdienstes Deutscher Eisenwarenkauflleute. Trotz zahlreicher Einsprüche und Widerstände gegen diese lediglich zweckgebundene Vermögensübertragung gelingt es dem Eisenwarenhandel die wesentlichen Vermögensbestandteile zu erhalten. Um dem Zugriff der NS-Wirtschaftsverwaltung zuvorzukommen, fährt der damalige Vorsitzende der Landesgruppe Niedersachsen, Heinrich Gahrns, in seine Heimatstadt Goslar und lässt beim dortigen Amtsgericht die neugeschaffene GmbH eintragen.

Nach dem Krieg - alles auf Anfang

Nach dem Kriegsende 1945 fängt der Verband Deutscher Eisenwarenhändler (VDE) quasi wieder bei Null an. Deutschland ist in

vier Besatzungszonen aufgeteilt. Aus den Gebieten der sowjetischen Besatzungszone werden mehr als zehn Millionen Deutsche nach Mittel- und Westdeutschland vertrieben. Sie müssen sich eine neue Existenz im

zerstörten Deutschland aufbauen. Im Mai 1949 wurde die Bundesrepublik Deutschland aus den drei Westzonen gegründet und im Oktober des gleichen Jahres entstand die Deutsche Demokratische Republik auf dem



Gebiet der sowjetischen Besatzungszone. Berlin nimmt eine Sonderstellung ein. Bereits 1945 nehmen Eisenwarenhändler erste Kontakte auf, um den *Verband Deutscher Eisenwarenhändler* (VDE) wieder ins Leben zu rufen. Den größten Teil seiner Selbständigkeit hat der VDE verloren, als er 1935 zum *Vertragsverband Deutscher Eisenwarenhändler* werden musste. Mit dem Zusammenbruch des Dritten Reiches gab es formal keinen Verband mehr. Am **18. Januar 1946** findet schließlich die konstituierende Sitzung in Hamburg und Neugründung des rechtlich selbständigen VDE statt, der am 24. Juni desselben Jahres ins Vereinsregister eingetragen wird. Erster Geschäftsführer nach dem Krieg wird erneut Dr. Rudolf Roloff, der schon während der NS-Diktatur die Geschäftsführung des Vertragsverbandes innehatte. Er nimmt diese Funktion bis 1956 wahr.

Goslar wird zur Hauptgeschäftsstelle mit dem Dienststellenleiter Alfred Grossmann. Die Geschäftsstelle in Krefeld, in der man sich direkt nach dem Krieg getroffen hatte, sollte die damals besonders verkehrsgünstigen Verbindungen zu den zahlreichen Organisationen der eisen- und stahlverarbeitenden Industrie herstellen und erhalten.

Nach der Währungsreform 1948 geht es dann sowohl mit der Mitgliederzahl als auch mit der individuellen Betreuung wieder bergauf. Auf der Jahreshauptversammlung 1949 wird dem Vorschlag des Vorstandes und Beirates zugestimmt, den Hauptsitz des Verbandes nach Düsseldorf zu verlegen. Der



Bau des VDE-Hauses wird nach einjähriger Genehmigungsdauer im Dezember 1949 in Düsseldorf-Stockum begonnen. Schon acht Monate später, am 1. August 1950, kann die Arbeit nach Auflösung der Geschäftsstellen in Goslar und Krefeld im noch heute genutzten Verbandshaus in Düsseldorf aufgenommen werden.

Der Lehrplan:

- 50 Stunden Nationalpolitischer Unterricht
- 190 Stunden Warenkunde
- 90 Stunden Verkaufskunde
- 175 Stunden Betriebswirtschaftslehre und Schriftverkehr
- 135 Stunden betriebliches Rechnungswesen
- 140 Stunden Werbekunde

In der Fachschule Wuppertal wird 1968 *„Das neue Berufsbild im Einzelhandel“* vorgestellt. Es wird zwischen Ausbilder und Auszubildendem unterschieden. Bald ist nur noch vom Azubi die Rede. Wer künftig ausbilden will, muss sich berufspädagogische Fähigkeiten aneignen und einer Prüfung unterziehen. Mit großer Sorge wird über das zu erwartende Berufsbildungsgesetz diskutiert. Die Berufsbilder werden mehrmals geändert. Der FDE erarbeitet einen fachlichen Ausbildungsplan, der beim Wirtschaftsministerium zur Anerkennung eingereicht wird. Durch die Zusammenfassung der Ausbildungspläne verwandter Einzelhandelsbranchen zu Berufsfeldern kommt es allerdings zu Änderungen.

Die Fachschule in Wuppertal wird Anfang der 70er Jahre gut angenommen. Erstmals gibt es das Zeugnis als *„staatlich geprüfter Betriebswirt“*. Aber: Es mangelt an Lehrstellen und die Nachfolgefrage wird für Jahrzehnte ein wichtiges Thema für den Verband und seine Unternehmensberatung bleiben.

Ende der 90er Jahre befindet sich die Eisenwarenfachschule Wuppertal im Umbruch. Nachdem sie ab Mitte der 90er Jahre unter einem massiven Schülerrückgang leidet, wird die Fachschule 1998 geschlossen. Der ZHH entwickelt in Zusammenarbeit mit den Einkaufsgesellschaften, dem BHB, der Stadt Wuppertal, dem Land Nordrhein-Westfalen und der Industrie ein neues Modell für die Schulung des Branchennachwuchses, welches ein mehrstufiges System vorsieht, das fachbezogene Abschlüsse auf unterschiedlichem Niveau anbieten wird. Diese neue Einrichtung wird auch vom BHB und seinen Mitgliedern genutzt werden, so dass die notwendige Zahl an Studierenden erreicht werden wird. Der Start ist noch für den Herbst 1998 vorgesehen. Die Akademie Bauen & Wohnen ist die Nachfolgerin der Wuppertaler Fachschule.

Aufbruchstimmung - Messebetrieb beginnt wieder

Mangelverwaltung bestimmt auch noch die ersten Jahre nach dem Krieg. Eisenscheine und Bezugsscheine sind wichtiger als Geld und auch die im Dritten Reich begonnenen Kontingentierungsmaßnahmen werden zunächst weitergeführt. Auch ein Preisstopp für bestimmte Erzeugnisse, die immer knapper werden, wird eingeführt. Aber die ersten Nachkriegsjahre gehören auch dem Aufbruch. So startet der Messebetrieb in Hannover: Am 16. August 1947 wird die Deutsche Messe- und Ausstellungs-AG in das Handelsregister eingetragen mit einem Grundkapital von 1,2 Millionen Reichsmark. Nur zwei Tage später beginnt die „Export-Messe 1947 Hannover“. Im selben Jahr öffnet auch die Kölner Herbstmesse mit Heim- und Wohnbedarf wieder ihre Pforten, die vom 25. bis 28. April 1948 erstmals als Eisenwarenmesse firmiert und ein gutes Jahr später von der Geschäftsleitung des VDE und dem Messeamt der Stadt Köln zur offiziellen Messe des VDE erklärt wird. Frankfurt folgt im Herbst 1948 mit seiner ersten Konsumgütermesse nach dem Krieg.



Information durch Eisenwaren-Zeitung und Arbeitstagen

Fachzeitschriften gibt es nach dem Krieg nicht und erst am 23. Oktober 1948 erscheint die erste Ausgabe der „Eisenwaren-Zeitung“, Verbandsorgan des VDE, nach langwierigen Verhandlungen mit der britischen Militärregierung und der besonderen Unterstützung durch den späteren Mitherausgeber Dr. Anton Betz aus Düsseldorf, Verleger und Herausgeber der Rheinischen Post. Chefredakteur, Gesellschafter und

Mitherausgeber wurde Ernst Losacker.

Treffpunkt des Handels sind Ende der 40er Jahre auch wieder die VDE-Tagungen in Goslar, wo für viele Jahre die Kongresse des Eisenwarenhandels stattfinden. Zu den Themen gehören neben der Wirtschaftspolitik natürlich auch viele Fachhandelsthemen wie etwa die Branchen-Vermischung, neue Vertriebsformen, Bedienungsverkauf und Selbstbedienung, Konzentration und Expansion um nur einige zu nennen. Der Eisenwaren- und Hausrathandel ist in dieser Zeit immer mehr und immer stärker – vielfach existentiell bedroht – dem Spannungsfeld außenstehen-



der Kräfte ausgesetzt. Goslar wird in den ersten zwei Jahrzehnten der Nachkriegszeit zum Spiegelbild der Branche und ihrer Entwicklung.

Die Arbeitstagen werden zudem von Jahreshauptversammlungen ergänzt. Auf einer solchen im Jahr 1954 in Düsseldorf nennt sich der Verband ab sofort „FDE – Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels“, um eine Verwechslung mit dem „Verband Deutscher Elektrotechniker – VDE“ auszuschließen. Die mehrtägig durchgeführten Hauptversammlungen, die ebenso wie die Arbeitstagen in Goslar heiße Themen anpacken, sollen dem fachlichen Gedankenaustausch dienen, aber auch neue Orientierungen geben, die Richtung der Verbandspolitik durch Vorstandswahlen mitbestimmen, zeitnahe Fragen analysieren und den Behauptungswillen des Fachhandels unterstreichen. Zu den damaligen Diskussionsthemen in den 50er Jahren zählen unter anderem die Preispolitik, Eingliederung und Hilfestellung für vertriebene und ausgebombte Fachhändler, Treue zum eigenen Fachhandel, Lastenausgleich, Direktverkauf, Preisbindung, Berufsbildung und Wettbewerbs- und Kartellfragen.

Konsolidierung und internationale Zusammenarbeit

Die Nachkriegsjahre bis 1960 sind für den FDE nicht nur Jahre des Aufbruchs, sie festigen vor allem den Verband. Er wird national und international zu einem Gesprächspartner, den man so leicht nicht mehr übersehen kann und auch nicht mehr missen will. Das zeigen die ständigen Konferenzen zwischen Industrie und Handel und verdeutlichen die fachlichen und überfachlichen Zusammenkünfte.

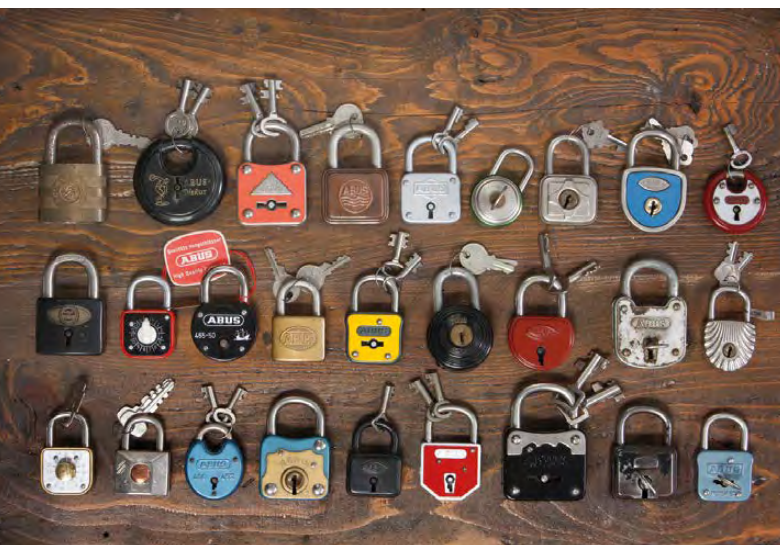
Internationale Beziehungen werden nach dem Krieg schnell wieder angekurbelt. Mit den aus der Vorkriegszeit befreundeten benachbarten Eisenwarenhändler-Vereinigungen wird Verbindung aufgenommen und im April 1948 beschließt die Internationale Vereinigung auf dem Kongress in Brüssel, mit dem VDE wieder zusammenzuarbeiten. Nachdem auch das Exekutivkomitee der Internationalen Vereinigung der Wiederaufnahme zugestimmt hat, arbeitet der Verband seit 1949 wieder aktiv mit.



Strukturwandel

Nach dem Krieg vollzieht sich auch ein Generationswechsel im Eisenwarenhandel. Die jüngeren Jahrgänge sind weniger vom Krieg geprägt und risikobereiter. Dennoch bleiben die

- ANZEIGE -



ZHH 125 JAHRE

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

ABUS wünscht dem Zentralverband Hartwarenhandel e. V. weiterhin viel Erfolg und alles Gute zu Ihrem 125 jährigen Jubiläum.

Auf weitere gemeinsame Zusammenarbeit und erfolgreiche Projekte in der Zukunft.

ABUS & ZHH GEMEINSAM EIN STARKES TEAM

Wir von ABUS sind froh um unsere langjährige Partnerschaft mit dem ZHH. Durch die Kooperation können wir unsere Expertise und Erfahrung im Bereich Sicherheitstechnik mit der langjährigen Erfahrung des ZHH und des ZHH Bildungswerks in der Erwachsenenbildung verbinden. Durch die Zusammenarbeit können Schulungen auf höchstem Niveau angeboten werden und Kunden können sich auf das Know-how und die langjährige Expertise unserer beider Institutionen verlassen.

Unsere langjährige Zusammenarbeit basiert auf gemeinsamen Werten und Visionen wie Qualität, Innovation und Kundenzufriedenheit. Wir glauben, dass nur eine vertrauensvolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe eine langfristige und erfolgreiche Partnerschaft ermöglicht.

Wir sind dankbar dafür, Teil dieses Teams zu sein und werden auch in Zukunft eng zusammenarbeiten, um innovative Produkte und Lösungen zu entwickeln und unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten.

1950

„Arbeitsausschuß Industrie - Großhandel - VDE“ zur Behandlung von Grundsatzfragen etabliert.

44 neue VDE-Preislisten - von Hufnägeln über Gusswaren bis zu Spaten.

Kundenzeitung wird ins Auge gefasst.

Wahl eines Flüchtlingsvertreters in den VDE-Vorstand.

Über 40.000 DM brachte eine Sammlung für die Fachschule des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels, Wuppertal, die kurz vor der Wiedereröffnung steht.

Beschluss über die Gründung eines Vereins der Freunde und Förderer der Fachschule.

VDE beschließt Beitragserhöhung ab 1951 in Höhe von 10% zugunsten der Fachschule.

In Hamburg schließen sich junge VDE-Kaufleute - im losen Verbund - zum Gedankenaustausch zusammen.

Preise und Rabatte für Herde und Öfen, Funktionsrabatte, Rabatteinstufungen entwickeln sich zu Dauerbrennern der Verbandsarbeit.

Endlich: Mitgliederverzeichnis für Gesamtbundesgebiet.

VDE-Bildkalender für „Haus und Garten“ erstmals aufgelegt.

1951

Fachschule nimmt mit 40 Studierenden den Schulbetrieb auf.

Höhe der IHK-Beiträge in der Kritik; VDE soll aktiv werden.

Mitgliederwerbung wird durch Außendienstmitarbeiter forciert. Er soll zusätzlich für die Vertriebs-GmbH tätig werden.

Bewirtschaftung, staatlicher Einfluss, marktkonforme Lenkung bleiben Thema.

Beispiel: NE-Metalle: „Die Verbotsliste ist umfangreicher als während der Kriegsjahre“, wird konstatiert.

1952

Proklamationsentwurf des VDE zur Mittelstandspolitik.

Landesgruppe Bayern schließt sich dem VDE an.

Anschluss Baden-Württemberg: Weiterhin organisatorische Unklarheiten.

Die goldene Ehrennadel des VDE - Kreispfeilzeichen - wird erstmals als Auszeichnung für Verdienste um den Fachhandel verliehen.

VDE bemängelt zunehmende Qualitätsverschlechterung bei Produkten, besonders bei „verzinkten und lackierten Waren“.

Ausdehnung des Handwerkshandels, Hauswerbung als neue Vertriebsmethode sowie der Geräteverkauf durch Energie-Versorgungsunternehmen werden weitere Kampfelder, mit denen sich der VDE auseinanderzusetzen hat.

Stahlwarenhändler wollen aus dem VDE ausscheren und eigenen Verband gründen.

Separationsbestrebungen auch bei Glas und Porzellan.

Warenhaus-Mitgliedschaften bleiben in der Diskussion.

Die Gründung des Vereins der Freunde und Förderer der Fachschule wird vollzogen und notariell beglaubigt.

Sonder- und Kurzlehrgänge an der Fachschule „zwischen den Semestern“ werden angeregt und später etabliert.

„Mit den Warenhäusern Frieden zu schließen“ und für sie eine gerechtere Beitragshöhe zu finden, lautet ein Beirats-Beschluss.

Großhandel und Funktionsrabatt bleiben Gesprächsstoff, Saison- und Inventurausverkäufe kommen dazu, Teilzahlungsfinanzierung durch den VDE wird ein zusätzliches Thema, Organisationsfrage Baden-Württemberg bleibt Thema.

1953

Markenartikel und Preisbindung, Schraubenmarkt, Direktverkauf, aber auch Gemeinschaftswerbung, Einstellung der „Paketaktion Ostzone“ sind Brennpunkte der VDE-Arbeit.

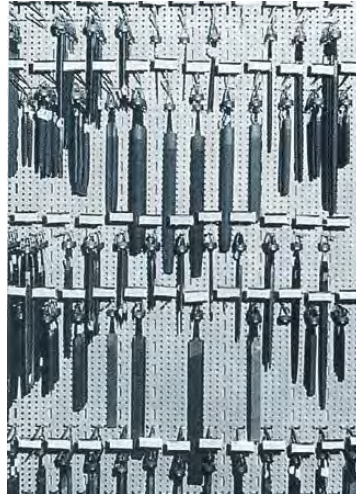
VDE telegraphiert von der Hauptversammlung in Bad Wiessee Resolution zum Werks- und Behördenhandel an den Bundestag.



- 1953** Der saarländische VDE tritt formell der internationalen Vereinigung bei, um sich einer „immer stärker werdenden Abhängigkeit vom Verband der französischen Eisenwarenhändler“ zu entziehen.
- 1954** Namensänderung wird akut. Ein Preisausschreiben bringt rund 15 Namensvorschläge. Den dritten Preis erhielt der Vorschlag FDE - die spätere Verbandsbezeichnung.
 VDE gründet einen Arbeitskreis für Betriebswirtschaft und Rationalisierung.
 Ab 1. April führt die Fachschule zweisemestrige Lehrgänge durch, da die Schule sonst nicht mehr staatlich anerkannt werden kann.
 Schüler der Fachschule gründen die Gemeinschaft ehemaliger Fachschüler.
 Teilzahlungsgesetz, Änderung der Gewerbeordnung, Ladenschlussgesetz, Kühlschrankspreisbindung, Elektrogerätemarkt, Zunahme der Werkvertriebs-Kolonnen, Handelsspanne und Leistungsrabatt sind andauernde und zusätzliche Herausforderungen an den VDE, denen er mit Engagement auf vielen Ebenen begegnet.
 Der norddeutsche und der süddeutsche Eisenwaren-Großhandel trennen sich.
 Spaltung des Großhandels - Betonte Einigkeit im VDE: „Vereinte Kraft – Erfolg nur schafft“ oder „Vorwärts durch Einigkeit“ (VDE).
 Satzungsänderung bringt eine Neuregelung in der Zusammensetzung des Beirats: Er besteht künftig aus den Mitgliedern des Vorstandes, den Landesgruppenvorsitzenden, den Fachabteilungs-Vorsitzenden und dem Finanzausschuss. Der Flüchtlingsvertreter legt aus Altersgründen sein Amt nieder, verbandsmäßige Betreuung der Heimatvertriebenen und Flüchtlinge erfolgt künftig durch die Hauptgeschäftsstelle.
- 1954** Kühlschrankspreisbindung fliegt auf; Ofenpreisbindung bekommt Galgenfrist.
 VDE-Präsident Heinrich Gahrns, Goslar, tritt während der Hauptversammlung zurück - Vizepräsident Eduard Koch, Hamburg, nimmt bis zu einer Neuwahl seine Stellvertretung wahr - Gahrns wird Ehrenpräsident.
 Die Eisenwaren-Zeitung erreicht über 7.000 Abonnenten, bei 10.000 Druckauflage.
 Der Jahresabschluss 1954 weist den Verband erstmalig nach dem Krieg als schuldenfrei aus.
 VDE nennt sich in FDE um.
- 1955** Preisbindung für Herde wird abgelehnt.
 FDE tritt der „Arbeitsgemeinschaft Rüstungshandel“ bei, um die Einschaltung des „Fachhandels bei der Belieferung der künftigen Truppenteile sicherzustellen“.
 Neue Beitragsstaffel stößt auf wenig Gegenliebe. Man solle vielmehr dafür sorgen, „daß die Mitgliederzahl des FDE steige“.
 Die Frage handwerklicher Nebenbetriebe im Fachhandel für den Anschluss bestimmter Elektro- und Sanitärgeräte wird immer brennender, „weil der Handwerkshandel boomt“.
 Der Ruf nach einem speziellen Hausratinstallateur gewinnt an Aktualität.
 Ein Krisenkartell für Emaillewaren liegt in der Luft.
 Der FDE fordert von der Emaille-Industrie für den Fachhandel eine „Gleichstellung in der Rabattierung mit Warenhäusern und Gleichschaltung mit Großhandelsrabatten“.
 Ehrenpräsident Heinrich Gahrns, Goslar, stirbt im Oktober.
 Karl Wirth, Hamburg, 7. Präsident des FDE.
 Dr. Rudolf Roloff stirbt am 18. Januar.
 Steigende Direktverkäufe des Großhandels führen zur Forderung, dass der Funktionsrabatt dort fallen muss, wo er zu Preisunterbietungen benutzt wird.
 FDE verlangt: Beziehungshandel in das Gesetz gegen den Betriebs- und Belegschaftshandel einbeziehen.
 Sichtladen, Teilselbstbedienung, Selbstbedienung sind tragende Themen, die für eine Menge Zündstoff innerhalb des Verbandes und der Branche sorgen.

meisten Einzelhändler der Branche konservativ und tun sich schwer mit dem Strukturwandel im Handel, der Anfang der 60er Jahre beginnt und sich bis heute hinzieht. In neuen Betriebsformen entstehen für die Branche starke Wettbewerber. Zu den neuen Formen des Einzelhandels gehören auch Geschäfte, die Werkzeuge und Material für das „do-it-yourself“ führen und unter den Namen Bauhaus, Ratio und später auch OBI laufen. Sie werden von der Branche mit großem Interesse beobachtet.

Da es Feilen noch nicht in SB-Verpackungen gab, entwickelt der Verband spezielle Präsentationswände.



Für den *Fachverband des Deutschen Eisenwarenhandels* (FDE) ist das Selbermachen eigentlich nichts Neues, hat die Branche doch Landwirte als Kunden, die sich schon immer gut mit Werkzeugen ausstatteten, um selbst Reparaturen an Gebäuden und Maschinen vornehmen zu können. Neu hingegen ist, dass der Endverbraucher nun zum Werkzeug greift, um sein Zuhause zu verschönern. Und neu ist auch die Selbstbedienung in den Geschäften.

Handelsunternehmen anderer Branchen und die Warenhäuser beginnen in den 60er Jahren mit der Selbstbedienung, wenn auch zögerlich und nur in Teilbereichen. Ein Grund für die Einführung ist der Personalmangel, über den die Mitglieder auch beim FDE klagen. Zum Durchbruch der Selbstbedienung

tragen dann die ersten Verbrauchermärkte/Discounter bei. Erstmals hat der Kunde Zugang zur Ware, von der er vorher durch den Ladentisch getrennt war. Den Ladentisch gibt es in manchen Geschäften des Produktionsverbindungshandels aber noch heute.

Für Aufsehen sorgt beispielsweise der Ratio-Verbrauchermarkt, den 1963 der Lebensmittelgroßhändler Terfloth & Snoek in Münster neben seinem C&C-Markt errichtet. Er bietet Nonfood für alle an und tritt damit in direkten Wettbewerb zur Branche. Ein Jahr zuvor gab es den ersten Aldi mit Selbstbedienung – anfangs nur mit 350 Artikeln.

Der FDE reagiert und bietet Seminare über die Selbstbedienung an und in Stuttgart entsteht bei Zahn-Nopper die erste SB-Abteilung für Kleiseisenwaren. Dort sieht man die Selbstbedienung als Mittel zur Umsatzsteigerung.

Im Eisenwaren- und Hausrathandel müssen erst Verpackungen, wie etwa Polyethylen-Beutel oder Blisterpackungen, für die Selbstbedienung geschaffen und die Ladeneinrichtungen so konzipiert werden, dass der Kunde auf einen Blick erkennen kann, wo ihm Selbstbedienung angeboten wird und wo nicht. Inzwischen gibt es schon ein Dutzend Lieferanten, die Kleiseisenwaren für die Selbstbedienung abpacken. Mit der Selbstbedienung verschwinden auch die Schubladenwände für Kleinteile aus den Läden.



Grüne Wiese

Über „*Strukturwandel und Wettbewerb*“ wird im FDE 1965 eifrig diskutiert. Die neuen „*Feinde*“ sind in den 60er und 70er Jahren die direktverkaufenden Großhändler, dazu kommen bald die C&C-Großhändler (Cash and Carry). Vor allem die Betreiber von Supermärkten, in

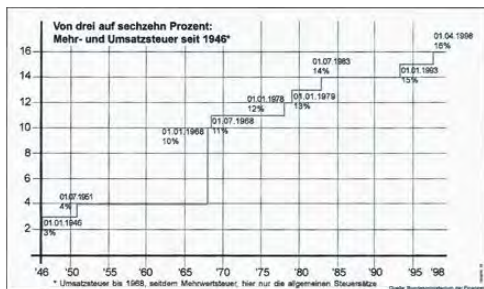
aller Regel Großfilialisten, streben durch Vergrößerung der Verkaufsflächen immer höhere Umsätze an. Und auch andere Branchen vergrößern ihre Verkaufsflächen.

Nach dem amerikanischen Vorbild entstehen ab 1964 sehr schnell neue Großflächen auf der grünen Wiese außerhalb der City in ebenerdigen Hallen. Eine offizielle Zahl liegt mit 61 jedoch erst für 1966 vor, zehn Jahre später zählt man 962. Das Expansionstempo ist enorm, um zehn Prozent Marktanteil zu erreichen, brauchen die Verbrauchermärkte nur zehn Jahre. Die fortschreitende Motorisierung begünstigt die Verbrauchermärkte, denn Parkplätze gibt es auf der „grünen Wiese“ in großer Zahl kostenlos.

Ab 1965 rät der FDE dazu, dass auch der Fachhandel Hallenbauten auf der grünen Wiese errichtet und zwar für die Warengruppen, die von Industrie und Handwerk gekauft werden, also für den heute als Produktionsverbindungshandel (PVH) bezeichneten Bereich. Auf den Flächen in der City verbleiben die Warengruppen Hausrat und Glas/Porzellan/Keramik.

Im Oktober 1966, zur 4. FDE-Fachtagung Süd in Meersburg, gilt das Hauptinteresse dem Do-it-yourself. Der DIY-Musterladen, der zur Internationalen Eisenwarenmesse in Köln eingerichtet wurde, gibt Anlass zu Anerkennung und zur Kritik. Es geht auch darum, wie eine DIY-Abteilung innerhalb eines Eisenwarengeschäftes eingerichtet werden kann. Noch wird aber nicht realisiert, dass die Verkaufsfläche zu klein sein wird.

Mehrwertsteuer wird eingeführt



1966 prägen die Politiker den neuen Begriff der Mehrwertsteuer. Sie wird 1968 eingeführt und sorgt für erhebliche Verwirrung. Über die Mehrwertsteuer Klarheit zu schaffen, ist in der Folge eine wichtige Aufgabe für den FDE. Es gibt nicht nur schriftliche Informationen durch 1.500 Mehrwertsteuer-Ordner, die der Verband so subventioniert, dass sie für zehn D-Mark verkauft werden können, sondern auch eine Fülle von Seminaren vor Ort. Diese sollen den Mitgliedern die Umstellung auf die neue Steuer erleichtern. Am 1. Januar 1968

werden zehn Prozent Mehrwertsteuer – fünf Prozent im ermäßigten Steuersatz für Lebensmittel und Bücher – erhoben.

Schon seit 1966 werden „Arbeitszeit und Ladenöffnungszeiten“ häufiger zum Thema im Einzelhandel und sind die Vorboten für immer wieder kehrende „Öffnungs-Diskussionen“ in den folgenden Jahren.

Elektronische Datenverarbeitung

Neben der rasanten Entwicklung und Zunahme der Verbrauchermärkte auf der grünen Wiese, die auf den FDE-Arbeitstagen Kopfzerbrechen bereiten, beschäftigt sich der Verband erstmals 1969 mit der elektronischen Datenverarbeitung und sieht den Computer als Rationalisierungsmittel.

Die Betriebsberatung des FDE unter Gerd Scharping erkennt die Notwendigkeit, Programme für die Branche zu entwickeln. In den frühen 70er Jahren, gibt es noch keine Standardprogramme, die man variieren kann, vielmehr werden Programme für jedes Unternehmen „von Hand gestrickt“. Die Programme des FDE heißen „teletron“. Wegen der immensen Kosten der Computer und ihrer Peripherie wird Datenverarbeitung meist außer Haus an Rechenzentren gegeben, im eigenen Haus ist nur die Datenerfassung. Nur langsam findet der eigene Computer Einzug in die größeren Unternehmen des Produktionsverbindungshandels.

Do-it-yourself

Anfang der 70er Jahre nimmt in Deutschland das Thema Heimwerken immer mehr an Fahrt auf. Einer der Pioniere, die in Deutschland das Heimwerken vorantreiben, ist Dr. Emil Lux,

Werkzeuggroßhändler aus Remscheid. Er kann durch die neue Vertriebsform mit zukünftigen Kunden rechnen. Zuerst nimmt er sich der notwendigen Ware an, die es in Deutschland noch nicht gibt, und führt aus England erste elektrische Heimwerkermaschinen ein.

1970 stellt er dann in Hamburg seinen ersten OBI-Markt im Einkaufszentrum Alstertal vor. Er hat „bescheidene“ 800 Quadratmeter Verkaufsfläche, die aber fast alle Eisenwarengeschäfte übertreffen. Der FDE beschäftigt sich ebenfalls intensiv mit „Heimwerken“, der Schaffung SB-gerechter Packungen und bietet sogar einen Einkaufsführer an. Viele Mitglieder haben dafür kein Verständnis, vor allem mit dem Argument, dass man nicht genug Raum hat, um einen Heimwerkermarkt mit platzraubender Selbstbedienung einzurichten.

1971 beginnt OBI mit dem Franchising für Heimwerkermärkte. Anfangs bieten Dr. Emil Lux und Manfred Maus das Know-how nur Eisenwarenhändlern an. Später werden auch Baustoffhändler zur Zielgruppe für ihr Franchising unter der Bezeichnung OBI.



Preisbindung fällt

Die Preisbindung wird zu Jahresbeginn 1974 aufgehoben, es gibt sie nur noch für Zeitschriften und Bücher sowie für bestimmte Versicherungen. Um den Händlern, die nun selbst kalkulieren müssen, einen Anhaltspunkt zu geben, melden viele Hersteller unverbindliche Preisempfehlungen an. Die Preisempfehlungen der Kooperationen des Handels werden vom Kartellamt als erlaubte Mittelstandsempfehlungen angesehen. Ohne dieses Instrument wäre es den Kooperationen unmöglich, Verbraucherprospekte mit Preisangaben herauszugeben. Der Marketing-Verlag erleichtert den Verbandsmitgliedern die Preisbildung durch seine Vergleichslisten.

Zu ernstern Wettbewerbern haben sich mittlerweile die Kaffee-Filialisten Eduscho und Tchibo entwickelt. Die Zentrale zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs wird 1976 bemüht, weil der Verkauf von Hausrat oder Uhren an den von Kaffee gekoppelt ist. Per Gerichtsbeschluss wird erreicht, dass die Kopplung aufgegeben werden muss. Lieferanten des Fachhandels entdecken jedoch die Kaffee-Filialisten als interessante Kunden.

AK Sicherungstechnik

In den 70er Jahren wird der Arbeitskreis Sicherungstechnik als ein „Unterarbeitskreis des Arbeitskreises Baubeschlag (AKB)“ gegründet, da einige Unternehmer dieser Teilbranche sich vom AKB nicht mehr angemessen vertreten fühlten. Aus diesem Arbeitskreis entwickelt sich erst ein selbständiger Arbeitskreis im FDE. Als dieser immer mehr Zulauf bekommt – durch Schlüsseldienste bspw. – entwickelt der Geschäftsführer Kopp die Idee eines eigenständigen Verbandes. Der Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland wird 1994 gegründet, Rolf Gölzner, Gölzner Sicherheitstechnik, Düsseldorf, wird 1. Bundesvorsitzender. Eine enge Zusammenarbeit mit dem FDE/ZHH wird vereinbart. Mitte der 90er Jahre wird Jürgen Spermann Geschäftsführer des BSD. Der



Verband ist sehr agil, entwickelt Serviceangebote, veranstaltet Branchentreffen und nimmt an Branchenmessen teil. Die Zusammenarbeit endet am 31.12.2014. Der BSD zieht aus dem Verbandshaus des ZHH in eigene Räumlichkeiten in Erkrath.

Zusammenarbeit mit Einkaufsgesellschaften

In der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg schlossen sich mehrere kleinere Vereinigungen zusammen. Dadurch entstehen die EK Großeinkauf e.G., Bielefeld, sowie die Nürnberger Bund e.G., Essen. Die Kooperationen haben zum Ziel, den Fachhandel zu fördern: durch ausgefeilte Sortimentsbildung, günstige Einkaufspreise, leistungsfähige EDV, gemeinsames Marketing sowie durch Schulung, Betriebsberatung, Ladenbauberatung und Studienreisen.

Ende der 70er Jahre schlägt Hauptgeschäftsführer Alfred Grossmann eine Zusammenarbeit der Betriebsberatung des FDE mit den Einkaufskooperationen vor. Er stößt damit auf wenig Gegenliebe. Die Kooperationen wollen „full service“ bieten und werden mit subventionierten Einrichtungen wie Ladenbauberatung, Versicherungsberatung und Ausbildungslehrgängen zum Wettbewerber der Ladenbau- und der Betriebsberatung des FDE, die kostendeckend arbeiten müssen. Um 1980 entwickeln die Einkaufskooperationen dann eigene Konzepte für Heimwertermärkte des Fachhandels. Das E/D/E nennt sein Konzept „Bauklotz“, dem sich bis 1995 über 150 Fachmärkte anschließen werden. EK-Großeinkauf hat den „Baufuchs“ und der NB den „Profimarkt“.

Als der Nürnberger Bund (NB) Ende 1996 in Schwierigkeiten gerät, lädt der ZHH-Arbeitskreis FDE Mitglieder und Lieferanten zu einem Treffen ein, um die Chancen für ein Überleben des Nürnberger Bundes auszuloten und zu verstärken. Der NB hatte sich mit dem Bau eines überdimensionierten Zentrallagers übernommen, das zum großen Teil durch Verkauf der Regionallager finanziert werden sollte, was aber misslang. Die Mitglieder nehmen den Vergleich an und kaufen wieder über den NB, der strategische Allianzen mit der Kaufring AG und einem niederländischen Großhändler eingegangen ist. Es sollte sich aber wenig später zeigen, dass dies nicht reichte, um den NB zu retten.

Die Kooperationen E/D/E und EK-Großeinkauf gehen eine strategische Allianz ein, die Zentrale für Einkauf und Service GmbH, Wuppertal, abgekürzt ZEUS, die 1998 ihre Tätigkeit aufnimmt, wird gegründet.

Aus- und Weiterbildung im Fokus

Da man im Verband noch mehr Fokus auf die Ausbildung legen will, wird Ende 1983 ein eigenes FDE-Berufsbildungswerk eingerichtet. Im Programm ist unter anderem die Ausbildung der Ausbilder, die auf die Ausbilder-Eignungsprüfung vorbereitet. Das Fortbildungsmodell zum Fachkaufmann für Beschlagtechnik kann erfolgreich weitergeführt werden. Der zweite Lehrgang ist ausgebucht. Dagegen läuft die Ausbildung zum Fachkaufmann für Werkzeug zögerlich an. Weiterhin bietet der Verband die Ausbildung zum Technischen Kaufmann sowie zum geprüften Fachberater der Richtungen Baubeschlag, Werkzeuge und Sicherungstechnik an.

Nebenstehendes Lied stellte uns Gerhard Kienzle zur Verfügung. Nach seiner Aussage wurde es in der Fachschule Wuppertal gerne gesungen.

Eisenhändler-Lied

*Alle Menschen müssen sterben,
nur die Eisenhändler nicht;
denn sie sind aus Stahl und Eisen,
und die holt der Teufel nicht.*

*Wir verkaufen Stahl und Eisen,
Baustahlmatten und auch Draht.
Wir verkaufen Gartenmöbel
und, wenns sein muß, auch Salat.*

*Ja, wir sind schon ganze Kerle.
Furcht und Schrecken kann' wir nicht;
denn wir sind aus Stahl und Eisen,
und uns mag der Teufel nicht.*

*Saufet, saufet, fallt nieder,
das ist unser schönstes Wort,
steht auf und saufet wieder,
das ist unser bester Sport.*

*Diesen Tag laßt uns genießen,
sind ganz locker, nicht gestreift!
Niemand kann es uns vermiesen,
daß wir feiern dieses Fest.*

*Unser.....ist der Größte,
hier bei uns und auch beim „Bund“.
Habt die Gläser, laßt ihn leben
es gibt keinen schön' ren Grund!*



Als 1986 die Forum Tisch + Raumkultur GmbH, die Gemeinschaftswerbung für Glas, Keramik, Porzellan und Bestecke gegründet wird, ist der FDE im Forum zunächst als Gesellschafter mit zehn Prozent – später mit 50 Prozent – und durch seinen Präsidenten Dr. Georg Hungerkamp vertreten. Das Forum wird gemeinsam von Handel und Industrie finanziert. Initiatoren sind Junioren aus dem GPK-Handel. Die Gemeinschaftswerbung scheitert, als die Industrie wenige Jahre später ihre Mitarbeit einstellt. Am 14. Juni 1996 wird das Forum Tisch und Raumkultur aufgelöst.

Mauerfall und Wiedervereinigung

Nachdem 1989 die Mauer gefallen ist, macht sich der Verband peu à peu ein Bild davon, wie es um den Handel mit Eisenwaren und Hausrat in der „Noch-DDR“ bestellt ist. Die mächtig gewordenen Filialisten auf dem Heimwerker-Sektor geben aber auch in den neuen Bundesländern schnell den Ton an. Das ist für jene Eisenwarenhändler schwierig, die unter der ehemaligen DDR-Führung ihre Selbständigkeit wenigstens zum großen Teil behaupten konnten. Sie können weder von der finanziellen Ausstattung noch vom Kenntnisstand her mithalten. Hier setzt der FDE an. Sofort nach der Wende beginnen in Ostdeutschland Seminare über moderne Betriebsführung. Auch die Kooperationen sind schnell vor Ort und leisten Hilfestellung. Die Handelszukunft liegt in den neuen Bundesländern meist in der Spezialisierung auf der vorhandenen Fläche.

Langer Donnerstag

Am 2. Juni 1989 stimmt der Bundestag dem *Gesetz zur Einführung eines Dienstleistungsabends* zu. Empfohlen wird der Donnerstag, an dem der Handel bis 20.30 Uhr öffnen kann. Gültig ist diese Entscheidung allerdings nicht nur für den Handel, sondern auch Banken und Behörden sollen am „Langen Donnerstag“ für ihre Kunden da sein. Gewerkschaften und Verbände rufen zwar zu Streiks auf, aber die Liberalisierung des Ladenschlusses nimmt mit diesem Beschluss in den kommenden Jahren an Fahrt auf.

Neue Verbandsstruktur (Licher Modell)

Im Jahr 1991 erarbeiten FDE-Vorstand und Geschäftsführung eine neue Verbandsstruktur unter dem Namen „Licher Modell“ (die Tagung dazu fand in Lich statt). Die Hauptversammlung des Verbandes findet 1992 in Dresden statt und die Mitglieder beauftragen den Vorstand, die Verbandsreform nach dem Licher Modell sobald wie möglich zu realisieren. Zur Mitgliederversammlung in Schwangau 1994 ist es dann soweit. Es wird eine Reform des Verbandes mit neuen Zielen erwirkt und gleichzeitig dessen Umbenennung in „Zentralverband Hartwarenhandel“ (ZHH) beschlossen. Danach bündelt der ZHH die Interessen einer Fülle von Verbänden und Arbeitskreisen des Hartwarenhandels und bietet der Verbandsgemeinschaft die gemeinsamen Dienstleistungen und die der Tochtergesellschaften an. Damit werden Leistungen erbracht, zu denen kleine Gruppen nicht in der Lage wären.



Der ZHH hat seit 1996 folgende Arbeitskreise: AKB (Arbeitskreis Baubeschläge), AKW (Arbeitskreis Werkzeuge), BMK (Bundesverband mittelständischer Küchenfachhandel), FDE (Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels), FHG (Fachkreis Hausrat/GPK), Multitec (Bundesverband PVH-Sortimenter), VdM (Verband der Motoristen), VMB (Verband mittelständischer Bau-, Heimwerker- und Gartenfachmärkte) sowie den rechtlich selbständigen BSD (Bundesverband Sicherheitstechnik Deutschland e.V.). Der ZHH spezialisiert nun seine

Dienstleistungen auf seine Arbeitskreise und die ihm angeschlossenen Verbände. Für den Service stehen im ZHH fachspezifische Mitarbeiter zur Verfügung, die einzelnen Mitglieder können aber auch auf die Tochtergesellschaften des ZHH zurückgreifen. Eine dieser Töchter ist die ZHH Marketing-Verlag GmbH, eine andere das ZHH-Bildungswerk e.V. Im Dienst der ZHH-Mitglieder stehen auch die ZHH-Unternehmensberatung GmbH und die ZertKommerz GmbH, die Zertifizierungen vornimmt. Eine Mehrheitsbeteiligung hält der ZHH an der Eisenwaren-Zeitung (EZ) GmbH. - sh. Organigramm, S. 30.

Factory Outlet Center (FOC)

Mit Factory Outlets halten Mitte der 90er Jahre wiederum neue Vertriebsformen Einzug. In diesen Factory Outlets will die Industrie Überbestände eigenständig verkaufen. Man setzt auf Ware zweiter Wahl und Restposten. Dem Verband wächst immer wieder die Aufgabe der Intervention zu, wenn reguläre Ware zum Schleuderpreis seinen Mitgliedern im weiten Umkreis um die Fabrik die Verkaufschancen nimmt.

Aber vor allem das Zaudern und die Skepsis gegenüber den Heimwerkermärkten hat den Fachhandel viel Terrain gekostet. Der ZHH kann im Jahresbericht 1995/96 nur feststellen: *„Der deutsche Eisenwarenhandel hat in den letzten 30 Jahren über die Hälfte seiner Betriebe verloren. Grund dafür ist die Expansion von Verkaufsflächen in anderen Betriebstypen. Hier sind besonders die Baumärkte, die SB-Warenhäuser und die Möbelmärkte zu nennen.“*



- ANZEIGE -



ASSA ABLOY
Opening Solutions

Sicherheit rund um die Tür – im gewerblichen und privaten Bereich

Wir sind der Partner für mechanische und elektromechanische Sicherheitslösungen für Schutz, Sicherheit und Komfort im Gebäude. Wir bieten mechanische und elektromechanische Schließanlagen, Türöffner, Schlösser, Türschließer, Zutrittskontrolle und Rettungswegsicherung für den privaten, gewerblichen und öffentlichen Bereich.

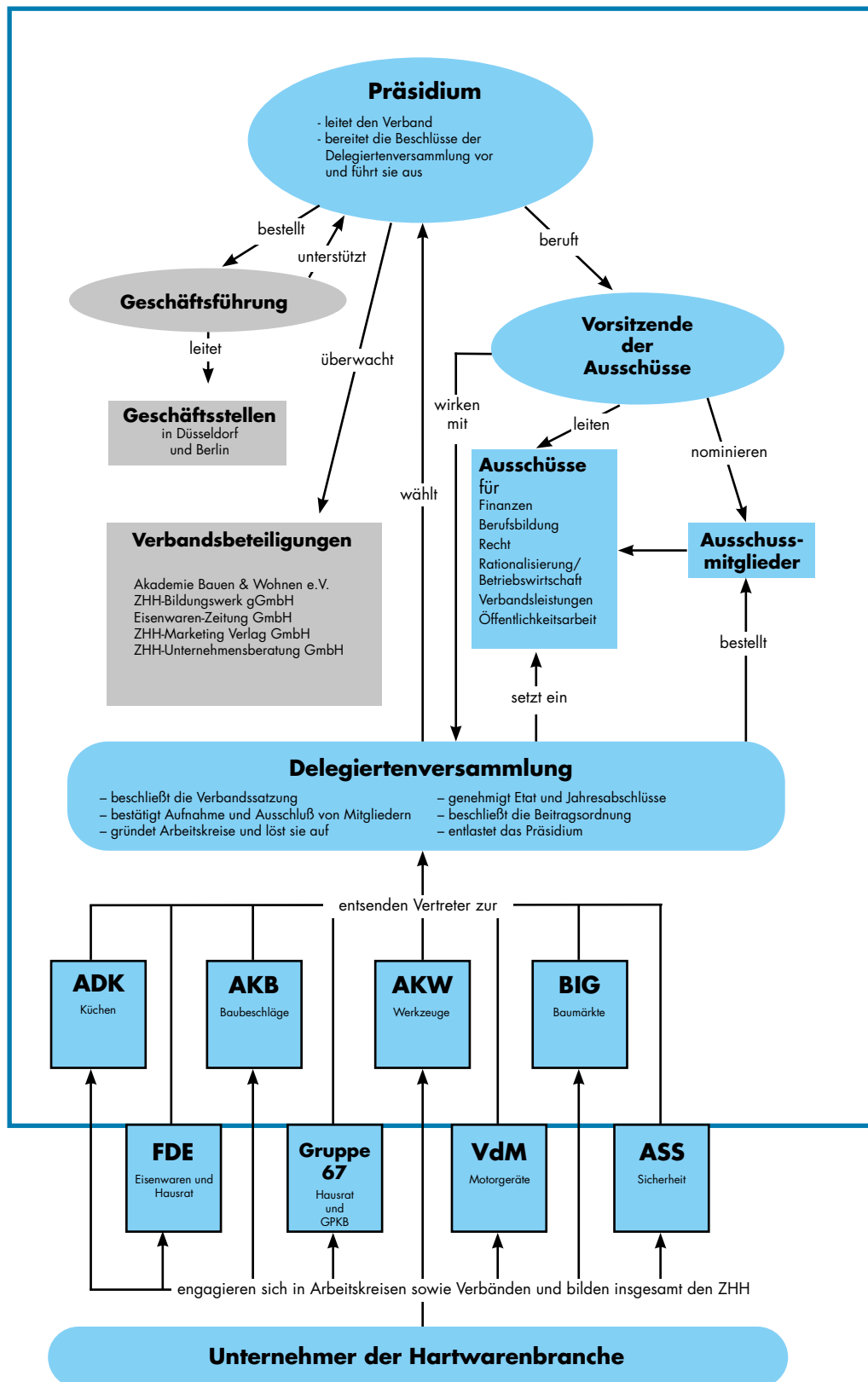
www.assaabloy.com/de

ASSA ABLOY

ZIKON
ASSA ABLOY

effeff
ASSA ABLOY

Experience a safer
and more open world



Champions in der Zusammenarbeit



Lernen Sie jetzt unsere Champions CC-GRIND ROBUST und POLIFAN CURVE kennen.

PFERD gratuliert zum 125-jährigen Jubiläum

Mit **Jubiläen** kennen wir uns aus. In den letzten Jahren **feierten wir einige davon**, z.B. in unseren Tochtergesellschaften in **Polen**, den **USA**, in der **Schweiz** und in **Spanien** (25-jähriges), in **Schweden** (40-jähriges), in **Südafrika** und den **Niederlanden** (50-jähriges), in **Belgien** (60-jähriges) und zuletzt unser eigenes 125-jähriges Bestehen in **Marienhöhe**.

Wir wissen, dass die Erreichung all dieser Jubiläen einen **langen Atem** brauchte, vor allem aber **Beständigkeit, Berechenbarkeit** und eine **klare Ausrichtung**, wofür man steht. Das verbindet uns mit dem **ZHH**.

So wie unsere Werkzeuge **CC-GRIND ROBUST** und **POLIFAN CURVE** Champions unter den Schleifwerkzeugen sind, sind ZHH und PFERD **Champions** in der **vertrauensvollen Zusammenarbeit**. Und wir freuen uns auf **viele weitere gemeinsame Jahre!**

Alles Gute zum Jubiläum wünschen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von PFERD!

VERTRAU BLAU



www.pferd.com

Ladenschluss und Vorbereitung auf den Euro

Seit November 1996 gilt die Liberalisierung des Ladenschlussgesetzes: Geschäfte dürfen wochentags bis 20 Uhr und samstags bis 16 Uhr öffnen. Nach einer Umfrage des ZHH 1998 bevorzugten viele Mitglieder die alte Regelung, da sich die neuen Öffnungszeiten nicht auf den Umsatz auswirkten. Profitiert hätten ausschließlich Geschäfte auf der „grünen Wiese“. Mittelständische Unternehmen könnten längere Öffnungszeiten aus Kostengründen nicht verkraften. Dennoch geht die Diskussion um den Ladenschluss weiter.

Die bargeldlose Bezahlung wird beim Endverbraucher immer beliebter und aus diesem Grund handelt der ZHH und trifft eine Rahmenvereinbarung mit TeleCash, einem der großen Netzbetreiber für elektronische Zahlungssysteme (Electronic Cash). Sie ermöglicht allen Mitgliedsunternehmen besonders günstige Konditionen bei der Einführung des elektronischen Zahlungsverkehrs im eigenen Geschäft.

Auch die Mehrwertsteuer schraubt die Bundesregierung 1998 nach oben. Der seit 1993 gültige Satz von 15 Prozent wird am 1. April auf 16 Prozent angehoben. Der ermäßigte Satz von sieben Prozent bleibt unverändert. Ein Thema, welches der ZHH in den Verbandsmedien und Tagungen sofort aufgreift, um seine Mitglieder bei der angepassten Kalkulation zu unterstützen. In der Euro-Zone wird die geplante Währungsumstellung sukzessive vorbereitet. Im Mai 1998 werden die Wechselkurse der Euro-Teilnehmer festgelegt und ab 1. Januar 1999 können alle Banküberweisungen wahlweise in D-Mark oder in Euro geleistet werden. Darlehen dürfen in Euro gewährt, Steuern und Sozialabgaben können ebenfalls in Euro abgeführt werden.

Nürnberger Bund

Ende Juli 1998 erklärt das Amtsgericht Essen das Vergleichsverfahren beim Nürnberger Bund (NB) offiziell für beendet. Die letzte Vergleichsquote in Höhe von 38 Millionen Mark war Ende Juni gezahlt worden. Somit gilt der NB als saniert. Dazu hat man die Kosten konsequent gesenkt, Personal abgebaut und die Genossenschaft in eine AG umgewandelt. Seit Beginn des Jahres kooperiert der NB im Einzelhandel mit der Kaufring AG. So hat er seine ganzen Aktivitäten im GPK-Bereich, Haushalts- und Eisenwaren, Garten-/Freizeitartikeln sowie dem Do-it-yourself-Bedarf der neuen NB Handelsgesellschaft mbH übertragen.

Qualitätsmanagement

Das Qualitätsmanagement gewinnt immer mehr an Bedeutung, hat doch die Einführung von verbesserten Betriebsabläufen zur Erhöhung der Arbeitssicherheit und Arbeitsqualität, der Norm DIN/ISO 9000ff, in vielen Unternehmen zu Rationalisierungseffekten und einer verbesserten Dienstleistung dem Kunden gegenüber geführt. Unternehmer, die sich dem System zugewendet haben, stellen fest, dass ihre Flexibilität und ihre Anpassungsfähigkeit nicht eingeschränkt wurden, aber die

Ordnungsmäßigkeit der Arbeit erhebliche Verbesserungen erfuhr. Der Verband

greift dieses Thema auf und fördert die QM-Organisation. Dazu gründet er eine weitere Tochtergesellschaft, die Zertifizierungsgesellschaft „ZertKommerz“, mit einem QM-Experten, Jürgen Großjean, um den Mitgliedern eine branchenspezifische Ausrichtung zu ermöglichen.



Verpackungsverordnung

Im August 1998 tritt eine neue Verpackungsverordnung in Kraft. Diese besagt, dass zu Ver-

kaufsverpackungen alles zählt, was als Verkaufseinheit angeboten wird und beim Endverbraucher anfällt. Dazu gehören auch Tragetaschen oder Verpackungen loser Waren. Hersteller und Vertreiber sind grundsätzlich dazu verpflichtet, diese zurückzunehmen und zu verwerten. Es sei denn, sie sind an einem flächendeckenden Entsorgungssystem, wie beispielsweise DSD, beteiligt. Bei den Transportverpackungen bleiben Hersteller und Großhandel ebenfalls in der Pflicht, diese nach Gebrauch zurückzunehmen.

Aufkommender Internethandel

Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) berichtet im August 1998 über einen sprunghaften Anstieg der Internet-Nutzung. Nach einer Befragung von Bürgern zwischen 14 und 59 Jahren findet man heraus, dass inzwischen jeder sechste Bundesbürger das Internet zu Hause oder am Arbeitsplatz nutzt. Absolut gesehen seien dies 7,3 Millionen Personen und damit 1,7 Millionen mehr (+30 Prozent) als noch ein halbes Jahr zuvor. 25 Prozent der Internet-Nutzer haben in den letzten zwölf Monaten ein Produkt online gekauft. Grund genug für den Einzelhandel, sich Gedanken über eine neue Vertriebschiene im Internet zu machen. Diskutiert werden die Chancen und Risiken des Internet-Handels, der Unterschied zwischen einer reinen Marketing-Präsenz ohne Geschäftsverkehr und der Nutzung des Internets als Betriebsplattform mit Online-Bestellung und Bezahlung. Die Erstellung eines Online-Shops kann alleine, also unter eigener Internetadresse als „Stand-alone-Lösung“, oder als Teil einer gemeinschaftlichen Adresse, einer Art elektronischem Einkaufszentrum (Mall) betrieben werden. Die Bezahlung sollte per Nachnahme, gegen Rechnung oder über den Bankeinzug angeboten werden. Kreditkarten sind wegen ihrer geringen Akzeptanz eher nicht gewünscht.

Die neuen Absatzchancen stellen die Nutzer aber vor allem vor viele rechtlichen Probleme. Nach einer Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft 1998 beklagen 70 Prozent regulatorische Defizite, etwa bei elektronisch signierten Verträgen und ungeklärte rechtliche Aspekte, wie etwa Haftungsfragen und Copyright. Rund 66 Prozent der Befragten halten die fehlende Sicherheit bei Zahlungen via Internet für problematisch. Für eher unkompliziert hingegen hält man Schwierigkeiten mit Hard- und Software, der Technik allgemein und dem technischen Wandel.



Die neuen Absatzchancen stellen die Nutzer aber vor allem vor viele rechtlichen Probleme. Nach einer Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft 1998 beklagen 70 Prozent regulatorische Defizite, etwa bei elektronisch signierten Verträgen und ungeklärte rechtliche Aspekte, wie etwa Haftungsfragen und Copyright. Rund 66 Prozent der Befragten halten die fehlende Sicherheit bei Zahlungen via Internet für problematisch. Für eher unkompliziert hingegen hält man Schwierigkeiten mit Hard- und Software, der Technik allgemein und dem technischen Wandel.

Die neuen Absatzchancen stellen die Nutzer aber vor allem vor viele rechtlichen Probleme. Nach einer Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft 1998 beklagen 70 Prozent regulatorische Defizite, etwa bei elektronisch signierten Verträgen und ungeklärte rechtliche Aspekte, wie etwa Haftungsfragen und Copyright. Rund 66 Prozent der Befragten halten die fehlende Sicherheit bei Zahlungen via Internet für problematisch. Für eher unkompliziert hingegen hält man Schwierigkeiten mit Hard- und Software, der Technik allgemein und dem technischen Wandel.

Insolvenzproblematik

Schon im Jahr 1997 gibt es bei den Firmeninsolvenzen ein Plus von zehn Prozent. Für 1998 erwartet der Bundesverband Deutsche Inkasso-Unternehmen einen weiteren Anstieg um knapp drei Prozent. Die Zahlungsmoral verschlechtert sich zunehmend.

Eine Langzeitstudie vom Institut für Handelsforschung (IfH) und der Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels (BAG) zum Kundenverhalten belegt spürbare Veränderungen, die sich seit 1976 ergeben haben. Der Standort Innenstadt wurde in den vergangenen Jahren spürbar geschwächt. So könne sich die jüngere Käuferschicht immer weniger für einen Innenstadt-Einkauf begeistern. Die Verkaufsfläche hat seit 1976 zwar kontinuierlich zugenommen – am stärksten Ende der 70er Jahre; bei der Umsatzentwicklung gebe es eine solche eindeutige Entwicklung aber nicht.

Nürnberger Bund

Die Kaufring AG erwirbt zum 1. Januar 1999 alle Anteile an der Nürnberger Bund Handelsgesellschaft mbH. Seit Anfang 1998 hatte die NB Beteiligungs AG, die frühere NB AG, das operative Geschäft ausgegliedert. Als Partner für die im Einzelhandelsbereich tätige NB

Handel war Kaufring gewonnen worden und hat seitdem das Finanz- und Rechnungswesen übernommen. Der eigenständige Markenauftritt der NB Handelsgesellschaft soll jedoch erhalten bleiben. Die Unternehmen aus dem PVH finden in der Nachfolgeorganisation NBP GmbH ihre neue Heimat, die von Peter Jüngst in Essen als eigenständige Gesellschaft geführt wird.

Neue Insolvenzordnung

Für Firmen, die Zahlungsschwierigkeiten haben, ist sie von Vorteil, nachteilig aber für ihre Lieferanten: Auf diesen Nenner lässt sich die neue Insolvenzordnung bringen, die zum 1. Januar 1999 in Kraft tritt. Damit reagiert der Gesetzgeber auf die Verdreifachung der Insolvenzen in den 90er Jahren. Das Gesetz räumt dem Fortbestehen eines Unternehmens künftig Vorrang vor der Befriedigung seiner Gläubiger ein und so die Möglichkeit, einen Insolvenzantrag zu stellen, noch bevor die Zahlungsunfähigkeit eintritt. Im Idealfall löst das angeschlagene Unternehmen selbst die Aufstellung des Insolvenzplanes aus.

Neues Bildungskonzept des ZHH



Mit einem neuen Konzept will die alte Eisenwarenfachschule in Wuppertal wieder ein vielseitiges, durchgängiges Bildungsangebot anbieten, dessen Hauptmerkmal die berufsbegleitende Ausrichtung ist. Zwar ist die Idee der „Fernakademie Bauen + Wohnen“ als öffentlich bezuschusste Bildungseinrichtung gescheitert, man findet aber eine privat finanzierte Lösung. Am 22. Juli 1999 grün-



den 28 Vertreter namhafter Unternehmen und Verbände der Branche in Düsseldorf den Verein „Akademie Bauen & Wohnen“ – federführend sind der ZHH und der Bundesverband Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte (BHB). Schon im November 1999 starten die ersten Fortbildungsveranstaltungen im Rahmen des zukunftsweisenden vierstufigen Bildungsmodells - von der Lehre bis zum MBA. Den geschäftsführenden Vorstand bilden John W. Herbert (BHB) und Dr. Paul Kellerwessel (ZHH) als sein Stellvertreter. Der Verein „Akademie Bauen & Wohnen“ wird selbst keine Ausbildungsveranstaltungen durchführen, sondern für die Entwicklung und Bereitstellung der entsprechenden Bildungsangebote sowie für deren Vermarktung sorgen. Herzstück des neuen Ausbildungskonzeptes ist die Fortbildung zum „IHK-Handelsfachwirt“.

Ladenschluss

Das Thema Ladenschluss wird im Herbst 1999 erneut diskutiert. Interessensvertreter der großflächigen Betriebsformen des Einzelhandels – mit Unterstützung des Deutschen Einzelhandels (HDE) – wollen eine völlige Freigabe des Ladenschlusses erreichen. Das Votum des HDE für die Freigabe wertet der ZHH als mittelstandsfeindlich.



BOSCH



ENTDECKE
BITURBO!

KABELPOWER – MIT NUR EINEM 18V AKKU

BITURBO Brushless entfesselt mit nur einem ProCORE18V Akku und bürstenlosem Hochleistungsmotor die Leistung eines kabelgebundenen Geräts mit bis zu 2.000 Watt.

Ohne Kabel, ohne Kompromisse. BITURBO Brushless Akkuwerkzeuge liefern dir beispiellose Power bei optimalem Gewicht. Zahlreiche weitere Funktionen bieten dir größten Komfort und erhöhten Anwenderschutz. Zusätzlich gilt: Alle BITURBO Brushless Geräte sind mit allen Akkus und Ladegeräten des Professional 18V Systems vollständig kompatibel.

BITURBO
BRUSHLESS

bosch-professional.com/biturbo

Bosch Professional

Kassensysteme

Die Multifunktionskasse hält im Handel Einzug. Sie erfasst zukünftig nicht mehr nur die Umsätze, sondern verfügt auch über Eingabestellen für Kunden- oder kombinierte Geldkarten. Durch die Kassenbon-Analyse können die Basisdaten für die Kundenanalyse gewonnen werden, beispielsweise durch Kundenmerkmale wie Geschlecht oder Alter. Die Kasse wird damit zum Terminal für Kundenbindung, Kundenservice und zur Datenstation für Geschäftsprozesse.

Zehn Prozent der Umsätze werden 1999 mit der EC-Karte bezahlt. Zum Vergleich: 1994 waren es nur 0,8 Prozent. Insgesamt werden zwar noch 75 Prozent der Einkäufe von Kunden bar bezahlt, allerdings variiert das Zahlungsverhalten je nach Betriebstyp. Während Lebensmittel-Discounter fast ausschließlich Bareinnahmen verzeichnen, wickeln Fachgeschäfte und Fachmärkte rund 30 Prozent ihrer Umsätze auf andere Weise ab.

50 Jahre Marketing Verlag

Im April 1999 kann der ZHH-Marketing-Verlag auf sein 50jähriges Bestehen zurückblicken. Die „Vertriebsgesellschaft Deutscher Eisenwarenhändler“ ist von Anfang an eine Tochter des VDE, später FDE und heute ZHH und kümmert sich ab 1949 unter anderem um die Belieferung der Eisenwarenhändler mit Preislisten und wichtigen Drucksachen für die Betriebsführung. Die Beratung in Werbefragen, aber auch in Bezugs- und Absatzfragen oder betriebsorganisatorischer Methoden gehören dazu. Da die Tätigkeit immer umfangreicher wird, ist sie seit 1987 in der ZHH-Unternehmensberatung GmbH eigenständig organisiert. In der Anfangsphase gehören Verkaufspreislisten, Lehrbücher und Karteikarten zu den Kernsortimenten.



In der Anfangsphase gehören Verkaufspreislisten, Lehrbücher und Karteikarten zu den Kernsortimenten.

PC-Panik zur Jahrtausendwende

Millennium-Bug nennt man das Computerproblem mit der Umstellung der Jahrhundert-Jahreszahl. Vor allem bei älteren Computern werden im Vorfeld des Jahreswechsels 1999/2000 Katastrophenszenarien beziehungsweise Computerabstürze vorausgesagt. Demnach sollen besonders sicherheitsrelevante Bereiche, die auf Computer angewiesen sind, wie etwa Banken, Industrie oder auch Kraftwerke, betroffen sein und fehlgeschaltet oder gar lahmgelegt werden. So werden vorsorglich Maßnahmen getroffen, die im Großen und Ganzen ausreichen.

Fachhandelstreue

Die Fachhandelstreue wird im ZHH zum wichtigen Thema. Als Verband geht er vermehrt vor allem gegen den unlauteren Wettbewerb der Konkurrenz scharf vor. So finden sich immer häufiger Markenartikel auf den Wühltischen von Discountern und Verbrauchermärkten – und dies zu Preisen, die offensichtlich von der Industrie unterstützt werden. Mit Abmahnungen und Gerichtsverhandlungen können sogar Teilerfolge erzielt werden. Damit die Marke nicht grundsätzlich verramscht wird, haben sich einige Markenhersteller unter dem Slogan „Die Marke – etwas anderes kommt nicht in die Tüte“ zusammengeschlossen und wollen damit den Wert von Markenartikeln wieder in den Vordergrund stellen.

Bildungsarbeit des ZHH

Eine erste Bilanz zieht die neue gegründete „Akademie Bauen & Wohnen“ und stellt fest, dass sich das überwiegende Interesse der Branche auf die Fortbildungsschritte „Betriebswirt (BA)“/ „Diplom-Kaufmann (FH)“ und „Master of Business Administration“ konzentriert.

Vereinheitlichung im EU-Zahlungsverkehr beginnt

Mit dem neuen „Überweisungsgesetz“ hat Deutschland die europäische Richtlinie für den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr in der Europäischen Union (EU) in deutsches Recht umgesetzt. Danach sollen Überweisungen in die Länder der EU innerhalb von fünf Werktagen auf dem Konto des Begünstigten gutgeschrieben werden. Kommt es zu Überschreitungen dieser Fristen, die nicht mit Problemen im Zahlungsverkehr erklärt werden können, zahlt die Bank des Überweisenden Zinsen in Höhe von fünf Prozent über dem Basiszinssatz der Deutschen Bundesbank auf den Überweisungsbetrag.

Es ist schlecht bestellt um die **Zahlungsmoral** der Deutschen. So meldet der Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen, dass das durchschnittliche Zahlungsziel von 25 Tagen 1999 um 18 Tage überschritten worden ist. Nur 71 Prozent der Abnehmer zahlen ihre Rechnungen pünktlich. Vor allem mit gewerblichen Schuldnern in Ostdeutschland gebe es vermehrt Zahlungsprobleme.

Auch die Erhebungen des ZHH zeigen diese Tendenzen auf. Das Jahr 2000 fängt gut an, aber die Entwicklung in der 2. Jahreshälfte führt in fast allen Bereichen zu Verschlechterungen.

Wie wird wo im Handel bezahlt?

Anteile bestimmter Zahlungsarten 1998
am Gesamtumsatz des jeweiligen Betriebstyps in vH

Betriebstyp	Bar	Last-schrift	ec-cash	Kredit-karten
Lebensmittel-Discounter	98,5	---	---	---
Verbrauchermärkte/ SB-Warenhäuser	81,0	15,5	1,5	0,1
City-Kaufhäuser	70,5	16,0	0,5	10,5
Baumärkte	73,0	13,0	8,5	1,0
Fachgeschäfte/Fachmärkte*	70,0	7,5	5,0	5,5

* 9,0 vH der Kunden in Fachgeschäften und Fachmärkten bezahlen außerdem per Rechnung

Quelle: BAG-Handelsmagazin

- ANZEIGE -

FUHR



AUTOSAFE 835

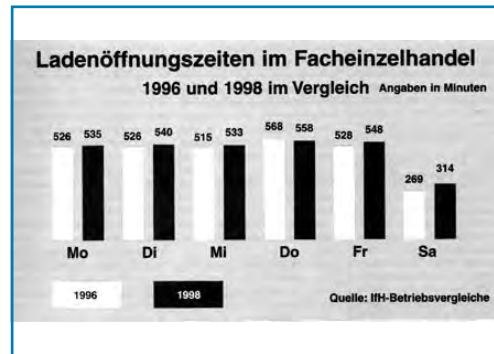
Die Automatikverriegelung für das Plus an Sicherheit

www.fuhr.de



Mehr erfahren

Die längeren **Ladenöffnungszeiten**, die seit November 1996 gelten, sind für den Fachhandel wirtschaftlich uninteressant. Zu diesem Ergebnis ist die Auswertung der Betriebsvergleiche des Kölner Instituts für Handelsforschung (IfH) für 1997 und 1998 gekommen. Wie ein statistischer Vergleich zwischen der wöchentlichen Öffnungszeit und dem Betriebsergebnis in Prozent vom Umsatz der jeweiligen Fachgeschäfte ergibt, führen längere Geschäftszeiten im Durchschnitt zu keinem besseren Betriebsergebnis. Der ZHH hat immer auf die negativen Auswirkungen für den mittelständischen Fachhandel hingewiesen und seine Befürchtungen werden bestätigt. Weder gibt es Umsatzsteigerungen, noch neue Arbeitsplätze. Im Gegenteil: Es werden seit Jahren Arbeitsplätze abgebaut, und der Umsatz geht trotz permanenter Erweiterung der Einkaufsmöglichkeiten jedes Jahr weiter zurück. Bei vielen inhabergeführten Unternehmen sind mittlerweile die Lichter ausgegangen. Also: keine Mehrarbeitsplätze, aber eine klar zu verzeichnende Verlagerung der Umsätze in die 1A-Lagen der Großstädte mit ihren Filialisten und Konzernen sowie auf die grüne Wiese und zu den Discountern.



Messen im Aufwind

Ein Boom bei den inländischen Messeveranstaltungen ist im Jahr 2000 zu verzeichnen: Besucherrekorde – vor allem aus dem Inland – verzeichnet die Frankfurter *Ambiente* – begründet mit der anziehenden Binnen-Konjunktur. Auch die *Cadeaux* in Leipzig freut sich über ein Besucherwachstum und Rekordausstellerzahlen präsentiert die *Eisenwarenmesse/DIY`TEC*. Grund dafür ist unter anderem eine Flächenerweiterung des Kölner Messegeländes.

Rund 47 Prozent der Bundesbürger haben Freude am Heimwerken. Das stellen der Axel-Springer-Verlag und die Verlagsgruppe Bauer bei ihrer Verbraucheranalyse fest. Ganz oben steht das Tapezieren bei der Heimwerker-Tätigkeit, gefolgt vom Verlegen des Teppichbodens und Lackieren von Fenster und Türen.

Kundenkarten

Kundenbindung durch Kundenkarten – das ist keine neue Idee, denn Rabattmarken, die in Heftchen geklebt wurden, gab es schon vor und dann auch wieder nach dem Zweiten Weltkrieg. Im Jahr 2000 werden allerdings keine Marken mehr geklebt. Der Verbraucher hat nun scheckkartengroße Plastikkarten – wie etwa Payback oder Happy Digits – mit integriertem Microchip oder Magnetstreifen, die er in den entsprechenden Geschäften beim Einkauf an der Kasse vorlegt. Doch mit den Karten wird nicht nur Rabatt gewährt. Der Handel erfährt dank dieser Karten auch zahlreiche Daten über seine Kunden und kann sie so gezielt ansprechen. Mittelständler wie auch Baumärkte führten ebenfalls Kundenkarten ein.



Grundpreisauszeichnung als Verbraucherschutz

Ab 1. September 2000 ist der Handel zur Grundpreisauszeichnung verpflichtet. Das bedeutet, wer (Letzt)verbrauchern gewerbs- oder geschäftsmäßig Waren in Fertigverpackungen, offene Waren als Verkaufseinheiten ohne Umhüllung nach Gewicht, Volumen, Länge oder Fläche anbietet, hat neben dem Endpreis auch den Preis je Mengeneinheit einschließlich der Umsatz-

steuer in der Nähe des Endpreises anzugeben. Der ZHH bereitet seine Mitglieder mit Merkblättern und Berichten darauf vor.

Zusammenarbeit im GPKB verstärkt sich

Nachdem sich das „Forum Tisch- und Raumkultur“ 1996 aufgelöst hat, gehört der Fachkreis Hausrat/GPK im ZHH mit zu den Gründungsmitgliedern der Initiative „Treffpunkt



Tisch“ (bis 2016 aktiv), einem Zusammenschluss von Handel, Industrie und Verbänden. „Treffpunkt Tisch“ umfasst eine Image- und PR-Kampagne, um den „Gedeckten Tisch“ stärker im Verbraucherbewusstsein zu verankern, die sich in fünf Blöcke teilte: Basisarbeit, Pressearbeit, brancheninterne Kommunikation, Handelsaktionen und Events.

E-Business in den Startlöchern

Seit ihrer Gründung im Februar 2000 arbeitet die businessMart AG, Stuttgart, an einem neuartigen, zukunftsweisenden Internet-Fachhandelsportal im Business-to-Business-Bereich (B2B). Mit der Internetseite nexMart.de hat man nun eine unabhängige Informations- und Handelsplattform für die Branchen Werkzeuge, Beschläge, Elektroinstallations- sowie SHK-Produkte entwickelt, die sowohl die Bestellsysteme als auch die Vertriebssysteme der Händler integriert. Mit nur einer Internetadresse erhalten Fachhändler nun Zugriff auf Daten und Informationen von renommierten Unternehmen aus ihrer Branche.

Ein weiteres Internet-Fachportal für die Branche gründen das E/D/E, Einkaufsbüro Deutscher Eisenwarenhändler GmbH, Wuppertal, und die Hagebau Handelsgesellschaft für

Als wäre es gestern gewesen ...

Die Vorbereitungen zur Eisenwarenmesse im März 2001 liefen in meinem Unternehmen CAROLUS Schraubwerkzeugsysteme, Hans Mesenhöller KG, auf Hochtouren, wurden aber auf sehr angenehme Art durch einen Anruf von Herrn Dammann, dem Geschäftsführer des ZHH, unterbrochen.

Er berichtete uns von einer Veranstaltung am Messesonntag, an der wir unbedingt teilnehmen sollten. Ich hatte nur noch Gelegenheit, mich ganz herzlich zu bedanken und überraschen zu lassen, ohne genau zu wissen, was mich erwartet.

Die Einladung war natürlich von besonderer Bedeutung, denn erstmalig in der Geschichte des Fachhandels wurde das vergangene Geschäftsjahr 2000 zu einer Beurteilung für seine Hersteller und Lieferanten im Arbeitskreis Werkzeuge genutzt, wozu wir auch mit unserer patentierten CAROLUS Produktpalette bei der Auswahl zählten.

Die Kontakte zum Anwender waren uns genauso wichtig, wie die zum Fachhandel, der automatisch in Kenntnis gesetzt wurde, wenn wieder ein CAROLUS Praxis-Planer von einem Montagefreund angefordert wurde, der sich vom Katalogdenken verabschiedet hatte.

Mögliche Direktbestellungen wurden sofort an den zuständigen Partner des Handels weitergeleitet, der schon vorab Kenntnis von der Aussendung einer einzigartigen Programmübersicht hatte und alle Beteiligten wussten, wo der Kittel brennt.

Wir konnten es kaum glauben, bei der Ehrung der Partner als Erstplatzierter in die Geschichte des Fachhandels eingegangen zu sein, was sich im Folgejahr meiner CAROLUS Zeit ein weiteres Mal in allen Disziplinen wiederholen ließ. Allerdings noch mit weitaus größeren Distanzen zu den Beurteilungen aller Mitbewerber in der Werkzeugbranche, was für mich mehr als ein Erlebnis war. Aus heutiger Sicht fühle ich mich mit meinem Praxispartner-Team nach wie vor dem Fachhandel eng verbunden und danke für das Vertrauen.

Hans Mesenhöller

Baustoffe mbH & Co., Soltau, zum 01. Januar 2001. Es soll den Nutzern von Industrie, den angeschlossenen Handelshäusern sowie den Kunden und Händlern ermöglichen, künftig einen Großteil ihrer Bestellungen online abzuwickeln und eine breite Dienstleistungspalette in Anspruch zu nehmen. Das Gemeinschaftsunternehmen firmiert als Profi-Portal AG und nimmt Anfang 2001 das Geschäft auf.

Nach der Gründung des Internetportals nexmart für den Eisenwarenbereich versucht sich 2001 die n:media Datapool Systeme GmbH ebenfalls als internationaler Business-to-Business Marktplatz und zwar für Trends, Online-Bestellungen und Auktionen rund um die Themen Lifestyle, Wohnen, Schenken und Werben. Insgesamt setzt sich der virtuelle Marktplatz aus vier Leistungsfeldern zusammen und richtet sich an Hersteller und Importeure auf der einen und Händler auf der anderen Seite. Der Vorteil des Online-Marktplatzes wird beschrieben mit einem schnellen, punktgenauen Absatz und Einkauf speziell definierter Warenposten, sowohl für Händler als auch für Lieferanten.



Messen für Endverbraucher

Sie war bislang immer nur den Fachbesuchern vorbehalten: 2001 öffnet die *Domotechnica*, Hausgeräte-Messe in Köln, erstmals für die gesamte Messedauer auch für den Endverbraucher ihre Pforten und setzt dabei auf eine konzeptionelle Mischung aus Fachbesucherorientierung und Publikumsöffnung – Business und Emotion.

Währungsumstellung



Ein Original-Starterkit für 20,00 DM - 10,23 Euro.

Verband. Es werden zahlreiche Hilfen erarbeitet und die notwendigen Anpassungen auf den zahlreichen Tagungen intensiv diskutiert.

Rabattgesetz wird aufgehoben

Am 25. Juli 2001 werden das Rabattgesetz und die Zugabenverordnung von der rot-grünen Bundesregierung ersatzlos gestrichen, obwohl nicht nur der ZHH massiv dagegen protestiert hat. Mal wieder wird Wirtschaftsförderung für die Großbetriebe betrieben. In der Hoffnung, dass durch den entstehenden Preisdruck die Konjunktur angekurbelt werde, werden

Im Vorfeld der Währungsumstellung zum 01. Januar 2002 in Euro rät die Bundesbank, dass der Einzelhandel mit dem Umtausch der Münzbestände nicht bis 2002 warten soll. Ab September 2001 könne man sich schon mit Euro-Bargeld (Scheine und Münzen) eindecken – auch zu Schulungszwecken. Der vollständige Wechselgeldbedarf kann allerdings erst „zwischen den Jahren“ getauscht werden. Bis zum 28. Februar 2002 werden D-Mark und Euro noch parallel im Umlauf und im Handel und bei Banken verfügbar sein. Die Bundesbank tauscht aber zeitlich unbefristet D-Mark-Banknoten und Münzen gegen Euro um. Dieses Thema beschäftigt auch den

fischer 

**Markenschrauben.
Die Superhelden
in Holz.**



www.fischer.de/schrauben

die bewährten Prinzipien der Preisklarheit und -transparenz geopfert. Inzwischen lässt sich feststellen, dass es nicht so schlimm wurde wie befürchtet. Die Verbraucher sehen die neue Rechtslage eher als Legalisierung lang gelebter Praxis denn als Aufforderung zum Feilschen. Was sich aber massiv verändert hat, ist die Transparenz des Marktes: Rotstiftpreise, Rabatte, Kundenkarten, Coupons, Aktionen wie „3 für 2“ etc.

Franchise als Geschäftsmodell

Eine neue Form von Unternehmen boomt in der konjunkturell schwachen Zeit: Franchising. Franchise-Systeme gibt für fast alle Bereiche – in der Dienstleistung, Handwerk, Gastronomie und Handel – mit einem universell einsetzbaren Marketing- und Management-Konzept. Gab es im Jahr 1983 gut ein Dutzend Systeme, waren es im Jahr 2000 schon rund 1.000 Franchise-Unternehmen. Franchise entstand in den 50er Jahren des vergangenen Jahrhunderts in den USA und bezeichnet die Vergabe einer Geschäftsidee durch einen Franchise-Geber an einen Franchise-Nehmer. Verkauft wird allerdings nicht nur eine Geschäftsidee, sondern ein ganzes Geflecht von Leistungen. Franchise-Unternehmen im Hartwarenhandel sind etwa Leonardo/glaskoch oder OBI.

Batterieverordnung wegen EU-Verordnung geändert

Zum 1. September 2001 tritt eine Änderung der Batterieverordnung in Kraft. Umgesetzt wurde dabei eine EU-Richtlinie in nationales Recht. So dürfen keine Batterien mehr mit 0,0005 Gewichtsprozent Quecksilber verkauft werden. Ausgenommen sind hiervon Knopfzellen und aus Knopfzellen zusammengesetzte Batterien von maximal zwei Gewichtsprozent.



Fusion von Verbundgruppen

Die EK Großeinkauf, Bielefeld, und die Kaufring AG, Düsseldorf, bekräftigen Fusionspläne und wollen ihre Großhandelsbereiche in einer gemeinsamen Gesellschaft betreiben und damit die leistungsstärkste Verbundgruppe für den mittelständischen Handel werden. Die Mehrheit am neuen Unternehmen soll die EK Großeinkauf mit Sitz in Bielefeld halten.

Mit der Einführung des Euros wird der Euro-Scheck zum Auslaufmodell. Nach einer Studie des Euro-Handelsinstituts entfallen mittlerweile im deutschen Einzelhandel nur noch 0,5 Prozent des Umsatzes auf den Scheck. 1994 waren es noch 8,3 Prozent. Zum Jahresbeginn 2002 fällt die Zahlungsgarantie der Banken in Höhe von 200 Euro (400 DM) weg und der Empfänger trägt dann das Risiko selbst.

E-Commerce und Online-Shopping

Zusammenschluss bei den Online-Plattformen und Neuerungen: handwerker-online.de, Internetpionier für das Handwerk, und werkzeugforum.de, marktführendes Onlinemedium der Werkzeugbranche, gehen eine partnerschaftliche Kooperation ein und wollen zukünftig eng zusammenarbeiten. Und der Internetauftritt des E/D/E ist nach drei Jahren schon veraltet. Ein komplett überarbeiteter Auftritt geht mit einer eindeutig strukturierten Navigation, übersichtlicher Sitemap und der Funktion für Volltextsuche an den Start. Der Auftritt richtet sich nicht nur an alle interessierten Internetnutzer, sondern vor allem an potentielle Mitglieder und Lieferanten sowie Kunden der angeschlossenen Mitgliedsunternehmen.

E-Commerce und Online-Shopping werden immer wichtiger. So rechnet der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) 2003 mit einem Anstieg des E-Commerce-Anteils auf 1,6 Prozent, im Vergleich zu einem Prozent in diesem Jahr.

Zahlreiche Studien zeigen, dass Multi-Channel-Unternehmen gegenüber reinen Internetunternehmen erhebliche Wettbewerbsvorteile aufweisen. Traditionelle Handelsunternehmen setzen

sich mehr und mehr im Internet durch, vor allem Versandhändler. Darüber hinaus nutzen laut HDE inzwischen rund 70 Prozent der klassischen Einzelhändler das Internet auch geschäftlich. Im Vordergrund stehen der Verkauf von Waren und Warenbeschaffung.

Messen im Wandel

Es tut sich einiges in der für die Eisenwaren- und Hausratbranche relevanten Messelandschaft: Bei der *Eisenwarenmesse* in Köln wird 2002 nicht nur das Konzept modernisiert, sie erhält auch ab 2003 einen internationalen Namen – „*Practical World*“. So findet die *domotechnica* 2001 zum letzten Mal in Köln statt. In Berlin entsteht eine Konkurrenzmesse mit dem Namen *HomeTech*, die die Branche spaltet. Diese soll im Februar/März 2002 zum ersten Mal ihre Tore öffnen. Zwei inhaltlich gleiche Messen an unterschiedlichen Standorten bringen nicht nur erhebliche Diskussionen, sondern auch die Einigung auf eine Messe, die ab 2004 alle zwei Jahre im Wechsel in Köln und Berlin stattfinden soll. Und auch die Frankfurter Messegesellschaft hat die „*Ambiente*“ im Frühjahr und die „*Tendence*“ im Herbst neu konzeptioniert, um dem Ruf als weltgrößte Konsumgütermessen noch gerechter zu werden. So soll die *Ambiente* produktbezogen in verschiedene Fachmessen untergliedert werden und die *Tendence* wird zur „*Tendence Lifestyle*“, auf der dann vier Konsumwelten Trends und Neuheiten präsentieren sollen. Die *Internationale Möbelmesse* in Köln ändert ihr Konzept und auch ihren Namen. Die zukünftige „*imm cologne*“ gliedert sich nun in neue drei Bereiche und mit der „*imm cuisinale*“ wollen die Veranstalter das Küchensegment zurückgewinnen. Eine Küchenpräsentation mit eigenständigem Profil soll ab 2003 alle zwei Jahre in den ungeraden Jahren stattfinden.

ZHH ist online

Im März 2002 wird der Internetauftritt des ZHH freigeschaltet. Er präsentiert sich klar strukturiert und ist leicht zu bedienen. Neben einem allgemeinen Informationsangebot gibt es einen großen internen Bereich, den nur ZHH-Mitglieder mittels eines Passworts nutzen können. Der allgemein zugängliche Teil enthält Informationen zur Organisation und Struktur des Verbandes, seiner Gesellschaften und Beteiligungen. Der interne Bereich bie-

Stärkung des Finanzsystems

Nach **Basel I** kommt Basel II – eine vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht im Juni 2004 verabschiedete Eigenkapitalvereinbarung. Ziel ist es, die Sicherheit und Zuverlässigkeit des Finanzsystems zu stärken, die Wettbewerbsgleichheit zu verbessern, Risiken besser zu erfassen und vor allem das Risiko der Insolvenz von Finanzinstituten zu reduzieren.

Basel II sieht unter anderem vor, dass der Kreditgeber vor jeder Kreditvergabe insbesondere bei Unternehmen eine individuelle Einschätzung der Bonität auf Basis von vorgegebenen Ranking-Systemen vornimmt, um das mögliche Ausfallrisiko zu bewerten. Das Gesamtergebnis bestimmt dann die Höhe des Eigenkapitals und damit auch die Höhe des Kreditzinses. Da die Kreditwürdigkeit quasi an die Bonität gekoppelt ist, heißt dies, dass gute Kreditkunden bessergestellt werden, wohingegen Kreditnehmern mit einem schlechteren Ratingergebnis höhere Zinsen in Rechnung gestellt werden. Das stellt gerade für die mittelständischen Unternehmen eine große Herausforderung dar und setzt auf stärkere Eigenverantwortung, da das Kreditrisiko nicht mehr so leicht auf andere verteilt werden kann.

Im Februar 2006 verabschiedet der deutsche Gesetzgeber das Gesetz zur Umsetzung von Basel II, das am 1. Januar 2007 in Kraft tritt.

Im Dezember 2010 wird die vorläufige Endfassung von **Basel III** veröffentlicht, danach werden noch einzelne Aspekte diskutiert. Die Umsetzung in der Europäischen Union erfolgt über eine Neufassung der Eigenkapitalrichtlinie (englisch Capital Requirements Directive, abgekürzt CRD), die am 1. Januar 2014 mit umfassenden Übergangsbestimmungen in Kraft tritt.

Seit 2013 löst Basel III schrittweise die Basel II genannten Vorläuferregeln ab. Grund der Reform waren Schwächen der bisherigen Bankenregulierung, die durch die Finanzkrise ab 2007 offengelegt wurden.

tet spezielle Informationen aus der Branche und dem Verband, Downloadangebote von Merkblättern, Verträgen, Rahmenabkommen, Publikationen und weitere Serviceangebote. Mitte 2002 bietet der ZHH zudem allen Mitgliedern, die noch keinen eigenen Internetauftritt haben, die kostenfreie Möglichkeit an, über die Verbandsseite eigene Internetseiten in vier Schritten zu erstellen.

Ebenfalls seit März 2002 ist der ZHH wieder 100-prozentiger Gesellschafter der Eisenwaren-Zeitung GmbH (EZ). Der Grund: Der bisherige Minderheits-Anteilseigner, die RBDV Rheinisch Bergische Druckerei und Verlagsgesellschaft, zieht sich komplett aus dem Fachzeitschriften-Sektor zurück. Dies bedeutet nicht nur einen Umzug von Neuss nach Düsseldorf, sondern auch die Integration der betriebswirtschaftlichen Felder, sprich der redaktionellen und kaufmännischen Geschäftsführung.



Preisentwicklung nach Euro-Einführung

Destatis, das Statistische Bundesamt, und die Deutsche Bundesbank haben in einer seit mehreren Monaten laufenden gemeinsamen Studie etwa 18.000 Preisreihen ausgewählter Güter des täglichen Bedarfs aus 35 Produktgruppen analysiert. Auf den gesamten Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte in Deutschland hat die Euro-Bargeldeinführung - wie die Preisbeobachtungen im Januar und Februar 2002 gezeigt haben - keinen erheblichen Einfluss gehabt.

Bonussysteme

Die KarstadtQuelle AG und die Deutsche Telekom legen ihre Bonussysteme unter der Marke „Happy Digits“ zusammen. Weitere Partnerschaften sollen folgen. Diese gemeinsame Kundenkarte, mit der man beim Einkauf Punkte sammeln kann, ist die Antwort auf das bislang größte Kundenbindungssystem „Payback“.



Das Internet-Fachhandelsportal nexMart stellt im Frühjahr 2002 erweiterte Funktionen vor, um Bestellprozesse zu beschleunigen. Nexmart ist zuletzt gewaltig gewachsen: Waren es zum Start 2001 nur 14 Fachhändler, die die Plattform nutzten, sind es inzwischen 1.300. Die Zahl der Markenhersteller ist von sieben auf 31 gestiegen.

Nachfolgeplanung - Ladendiebstahl und Ladenschluss

Ende 2002 schaltet das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gemeinsam mit der Initiative *nexxt-Unternehmensnachfolge* das Portal „Nexxt“ online frei. Jährlich werden in Deutschland über 5.000 Unternehmen stillgelegt, weil die Nachfolge fehlt. „nexxt“ will damit vor allem Existenzgründer mobilisieren, Betriebe zu übernehmen oder in bestehende Systeme einzusteigen.

Mehr als eine halbe Million Anzeigen wegen **Ladendiebstahl** gab es 2002. Experten gehen davon aus, dass aber rund 90 Prozent der Straftaten nicht entdeckt werden. Massive Differenzen fallen dann erst bei der Inventur auf. Von geschätzten Verlusten in Höhe von knapp vier Milliarden Euro werden von Kunden rund 1,8 Milliarden Euro verursacht. Andere Täter können auch das eigene Personal, Servicekräfte oder Mitarbeiter von Lieferanten sein. Der volkswirtschaftliche Schaden ist beträchtlich, da auch noch Steuerausfälle von 150 bis 200 Millionen Euro hinzukommen.



1956

Katalogablage für den Eisenwarenhandel kommt in die Diskussion.
 Baubeschlag-Katalog des FDE erscheint.
 Technische und handwerkliche Schulung soll forciert werden. Endziel: Technischer Kaufmann.
 Satzungsänderung: Es gibt in Zukunft weder ein geschäftsführendes Vorstandsmitglied noch einen Hauptgeschäftsführer. Arbeitsteilung ist angesagt.
 Interessengemeinschaft Herd- und Ofenfachhändler etabliert sich: Gegen Direktverkäufe, Beziehungshandel, Schlepper und dergleichen.
 Verbindungen zur FDE-Landesgruppe Saar werden intensiviert.
 Zustimmung zur Ofenpreisbindung für ein Jahr.

1957

Satzungsänderung: Mitglieder-Versammlungen (Hauptversammlungen) alle zwei Jahre, dafür zwei Arbeitstagungen jedes Jahr.
 Erneute Mitglieder-Forderung: Konzernbetriebe aus dem FDE ausschließen, um den mittelständischen Charakter des Verbandes zu wahren. Diesmal weniger an Warenhäuser, mehr an die Konsumgenossenschaften gerichtet.
 Auseinandersetzungen mit der Drahtindustrie nehmen an Härte zu. Vorwurf der Industrie: Handel hält die Preise hoch. Industrie fordert Zwangskartell.
 Neuer Mitbewerber Discounthaus tritt auf den Plan.

1958

Landesgruppe Baden-Württemberg gibt rechtliche Selbständigkeit auf und tritt zum 1. Januar dem FDE bei. Mitgliederbestand jetzt: 4.200.
 Bruttopreis-Diskussion hält weiter an: Fachhandel bereitet sich auf Nettopreise vor.
 Branchenvermischung ein neues Phänomen: Lebensmittelhandel nimmt Hausrat auf und „wird zum Drugstore“.

- ANZEIGE -



Was verbinden Sie mit einem Unternehmen aus dem Schwarzwald? Genau: Ideenreichtum, Fleiß und Qualitätsbewusstsein. Exakt die Eigenschaften, die HECO-Schrauben ausmachen. Wir sind einer der führenden Hersteller von Schrauben- und Befestigungssystemen für den konstruktiven Holz- und Innenausbau, den Beton- und Metallbau sowie für Schwerlastbefestigungen in Europa.

**HECO®-Schrauben:
 Von Profis für Profis**



heco-schrauben.de

Die andauernde Diskussion um den **Ladenschluss** erreicht Anfang 2003 einen neuen Höhepunkt, denn das Bundeskabinett beschließt eine Erweiterung der Ladenöffnungszeiten am Samstag und zwar bis 20 Uhr. Während sich der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) von den verlängerten Öffnungszeiten Umsatzsteigerungen – vor allem in den Großstädten – verspricht, haben sich der ZHH und andere Verbände des mittelständischen Handels vehement gegen eine Verlängerung ausgesprochen, da sie diese Umsatzsteigerungen nicht sehen, sondern nur weitere Kosten und Belastungen. Eine Umfrage des ZHH bestätigte diese Sichtweise.

Wechsel in der ZHH-Hauptgeschäftsführung

Gerd Scharping (re) geht nach fast 40 Jahren Verbandsarbeit – davon über zwölf Jahre als Hauptgeschäftsführer – zum 01. April 2003 in den Ruhestand. Zu seinem Nachfolger als Hauptgeschäftsführer wird der Rechtsanwalt **Thomas Dammann** berufen.



E-Commerce und Kartenzahlungen

E-Commerce-Vertriebslösungen für den Fachhandel werden sukzessive weiterentwickelt. Auf der *Practical World* (so der neue Name der *Internationalen Eisenwarenmesse*) stellt nexMart nicht nur Neuerungen vor, sondern zeigt auch, wie Bestellungen über das Internet-Fachhandelsportal der Eisenwaren-, Werkzeug-, Beschlags- und Baustoffbranche funktioniert. Nach der Beteiligung von E/D/E und Nordwest im Dezember 2002 an nexMart, sollen auch die Zentrallager der beiden Handelsorganisationen über die Plattform erreichbar sein.

Der Anteil an **Kartenzahlungen** wie etwa mit ec-Karte oder auch Kreditkarte nimmt im Handel rasant zu. Kaum ein Einzelhändler verweigert nunmehr das „Plastikgeld“. Auch die Geldkartenfunktion auf den ec-Karten wird vom Verbraucher mehr und mehr angenommen und die Akzeptanzstellen von Briefmarken- und Parkautomaten bis hin zum Öffentlichen Personennahverkehr steigen.

Steuern und Arbeitsrecht

Das Bundesfinanzministerium plant die Abschaffung der Lohnsteuerkarten ab 2005. Dann sollen die Angaben zur Lohn- und Einkommenssteuer von den Arbeitgebern den Finanzämtern elektronisch gemeldet werden. Der Arbeitnehmer bekommt darüber einen Beleg und kann seine Steuererklärung ebenfalls elektronisch einreichen. Und nach der Planung ist es ab 1. Januar 2005 Fakt: Die Steueranmeldung kann nur noch elektronisch vorgenommen werden. Dies betrifft die Umsatzsteuervoranmeldung, die Lohnsteueranmeldung und die Lohnsteuerbescheinigungsdaten.



Zum 1. April 2003 werden die sogenannten **Mini-Jobs** neu geregelt. Zu den Änderun-



WORK HARD! ROCK HARD!

EISENWARENMESSE
Köln, 3. – 6. März 2024

SAVE
THE DATE

gen zählen die Anhebung der Verdienstgrenze von 325 Euro auf 400 Euro. Zudem ist die wöchentliche Arbeitszeit bei einer Dauerbeschäftigung (bislang bei 15 Wochenstunden) nicht mehr begrenzt und eine geringfügige Beschäftigung ist neben einer versicherungspflichtigen Hauptbeschäftigung versicherungsfrei. Für Arbeitsentgelte, die oberhalb der Geringfügigkeitsgrenze liegen, wird zwischen 400,01 Euro und 800 Euro eine „Gleitzone“ eingeführt. Diese Arbeitsverhältnisse sind sozialversicherungspflichtig.

Trotz der neuen Öffnungszeiten gibt es noch keinen Stellenzuwachs im Handel. So teilt das Statistische Bundesamt mit, dass der Einzelhandel im ersten Halbjahr 2003 sowohl Vollzeit- als auch Teilzeitarbeitsplätze abgebaut hat und zwar um 2,7 Prozent im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

eBay

Rund 95 Prozent der Anbieter beim Internet-Auktionshaus eBay sind Privatanbieter. Nun will das Unternehmen auch kleine und mittelständische Händler ansprechen. Die Begründung: Für den krisengeplagten Einzelhandel könne sich eBay zu einem lukrativen zusätzlichen Absatzkanal entwickeln. Händler könnten sich für relativ wenig Geld den Rabattkämpfen im Einzelhandel entziehen.

Ausbildungsplatzabgabe

Gegen eine Ausbildungsplatzabgabe, die die Rot-Grüne Regierung plant, wendet sich der ZHH. In einem Brief an den Bundeskanzler schreibt Dr. Paul Kellerwessel, Präsident des ZHH: „Die Ausbildungsabgabe bestraft Betriebe, die ausbilden wollen, aber mangels geeigneter Bewerber nicht ausbilden können. Gleichzeitig bewirkt sie, dass sich Ausbildungsbetriebe freikaufen und dies zu einem weiteren Abbau von Ausbildungsplätzen führt. Das ist der falsche Weg. Betriebliche Ausbildung kann nur auf freiwilliger Basis funktionieren.“ Die Abgabe wird am 07. Mai 2003 vom Bundestag beschlossen und am 11. Juni 2003 mit großer Mehrheit im Bundesrat abgelehnt.

Akademie Bauen & Wohnen

Nachdem sich das neue Konzept der Akademie Bauen & Wohnen etabliert hat, bietet man ab Herbst 2003 nun die Ausbildung zum Handelsfachwirt (IHK) in drei Varianten an: als Präsenzausbildung, Fern- oder Onlinestudium. Damit können die Interessenten nun ihre Entscheidung nach persönlichen Präferenzen und betrieblichen Notwendigkeiten treffen. 2004 wird auch das erfolgreiche Konzept der Akademie Bauen & Wohnen weiter ausgebaut und zwar um eine Ausbildung zur „Geprüften Führungskraft im Handel (DIY/PVH)“ Dieser IHK-zertifizierte Lehrgang richtet sich an Führungsnachwuchskräfte, die bereits über eine kaufmännische Grundausbildung verfügen, aber noch nicht zur Führungskraft herangereift sind. Deshalb liegt der besondere Schwerpunkt auch auf der individuellen Weiterentwicklung hin zur „Unternehmerpersönlichkeit“.

Messelandschaft

Im letzten Quartal 2003 fallen bei den deutschen Messegesellschaften für die bevorstehenden



Veranstaltungen unterschiedliche Entscheidungen. So erweitert man bei der Frankfurter *Ambiente* im Frühjahr 2004 den Bereich Küche und Hausrat und nimmt Hersteller von Elektro-Kleingeräten in die Angebotspalette mit auf. Die *Internationale Eisenwarenmesse / Practical World* hingegen wird ab 2004 nur noch alle zwei Jahre in Köln stattfinden und zwar in den geraden Jahren. Ab 2005 planen die Verantwortlichen eine spezielle Werkzeugfachmesse – die „*Tools Cologne*“.

E-Mail-Newsletter etablieren sich

Bei der Kundenansprache spielt das Internet auch für den stationären Handel eine immer größere Rolle. Insbesondere Newsletter als elektronische Serienbriefe werden immer beliebter. Der Vorteil dieser Marketingform: gesteigerte Kundenbindung, Senkung der Kosten durch preiswerte Aufbereitung von Kundeninformationen und günstiger Versand.

Ganze Innenstädte als Factory Outlet

Mitte der 90er Jahre sorgte die Vertriebsform „Factory Outlet“ auf der grünen Wiese schon für erhebliche Diskussionen. 2003 macht die mecklenburgische Kleinstadt Bolzenburg von sich reden, planen dort doch die Stadtentwickler, in der jüngst restaurierten Altstadt ein Factory-Outlet-Center zu errichten. So sollen in leerstehenden Fabrikverkaufsstellen der verschiedensten Hersteller entstehen. Ziel ist es, wieder mehr Menschen zum Einkaufen in die Kleinstadt mit 11.000 Einwohner zu bewegen. Gleiches plant Bad Münstereifel.



Rabatte als Kaufargument

Seit dem 01. Januar 2004 müssen alle Rechnungen entweder die Steuernummer oder die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des leistenden Unternehmens beinhalten. Eine Ausnahme gilt nur für Kleinbetragsrechnungen bis 100 Euro.

Mit Rabattschlachten und sinkenden Preisen ist der Fachhandel schon seit einigen Jahren konfrontiert. Der Preis steht bei den meisten Werbekampagnen immer im Vordergrund. Gewinner sind dann meistens die Discounter, kann der Fachhandel bei solchen Aktionen nicht mithalten, ist er doch anders strukturiert und verliert durch stetige Rabattaktionen seine Glaubwürdigkeit. Diskutiert werden eigene Strategien, um nicht in den Rabattsog mit hineingezogen zu werden. Individualität und Kreativität sind da gefragt, um Kunden zu Stammkunden zu machen und den Wert über den Preis zu stellen.

Branchenbetriebsvergleich

In Zusammenarbeit mit den Einkaufsgesellschaften E/D/E, E.I.S., EK Bielefeld und Nordwest beschließt der ZHH, einen Dienstleister mit der Durchführung eines Betriebsvergleichs zu beauftragen, um Stärken und Schwächen eines Unternehmens herauszuarbeiten und damit erfolgreicher zu machen. Den Zuschlag erhält die ZHH Unternehmensberatung, die sich gegen sechs Bewerber durchsetzt.

Neue Ausbildungsverordnung im Einzelhandel

Zum 01. August 2004 tritt eine neue Ausbildungsverordnung im Einzelhandel in Kraft. Es gibt weiterhin zwei Ausbildungsberufe: Die zweijährige Ausbildung zum Verkäufer und die dreijährige Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel. Die ersten beiden Ausbildungsjahre sind identisch und schließen mit der Prüfung zum Verkäufer ab. Kaufleute setzen ihre Ausbildung noch ein Jahr fort bevor sie die Abschlussprüfung machen. Die Berufe werden inhaltlich modernisiert und in die Ausbildung werden warenwirtschaftliche Inhalte integriert. Beide Berufe rücken so im betrieblichen und berufsschulischen Teil der Ausbildung enger zusammen. Da der Einzelhandel eine Vielzahl von Betriebstypen und Branchen abdeckt, wird die neue Ausbildungsordnung aus Pflicht- und Wahlpflicht- und Wahlbausteinen bestehen. Der Ausbildungsbetrieb kann dann individuell festlegen, in welchen Bausteinen er neben den Pflichtbausteinen ausbildet. Durch diese Neuordnung erhofft man sich mehr Ausbildungsplätze.

Liberalisierung des Wettbewerbsrechtes

Ab 08. Juli 2004 gilt die Neufassung des *Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)*. Das Gesetz liberalisiert das bisherige Wettbewerbsrecht und setzt die mit der Abschaffung des Rabattgesetzes und der Zugabeverordnung begonnene Modernisierung der wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen fort. Kernbereich der Liberalisierung ist die Aufhebung des Sonderveranstaltungsverbots. Rabattaktionen werden dann in einem weiteren Umfang als bisher zulässig sein. Sommer- und Winterschlussverkäufe sind auch nach der Reform des UWG weiterhin möglich, sogar in einem größeren Rahmen als bisher. Der Handel kann künftig selbst entscheiden, ob und wann solche Sonderverkäufe stattfinden sollen. Er kann sie zeitlich flexibel und regional unterschiedlich gestalten und ist dabei auch nicht mehr auf den Verkauf von Saisonartikeln beschränkt. Telefonwerbung im privaten Bereich ist künftig nur noch dann zulässig, wenn der Adressat zuvor eingewilligt hat.

Auch bei den Finanzbehörden schreitet die Digitalisierung in diesem Jahr voran. So wird beschlossen, dass ab 2005 die Umsatzsteuervoranmeldung elektronisch abzugeben ist. Erklärungen auf Papier sind dann nur noch auf Antrag erlaubt. Allerdings akzeptiert das Finanzamt die Voranmeldung nur, wenn einige Tage vorher dem Finanzamt per Post eine „*Teilnahmeerklärung zur Datenübermittlung*“ vorliegt.

Gegen die weitere Öffnung des Ladenschlusses

Die Diskussion um den Ladenschluss und dessen komplette Aufhebung geht 2005 ebenfalls



weiter. So hat der ZHH wiederholt alle Ministerpräsidenten der Bundesländer angeschrieben, um die Bedenken des mittelständischen Fachhandels zur Freigabe des Ladenschlusses deutlich zu machen. „*Aus der Sicht des mittelständischen Einzelhandels ist eine weitere Verlängerung der Öffnungszeiten und / oder eine völlige Freigabe weder notwendig noch sinnvoll, und für den Mittelstand nicht finanzierbar. Eine Freigabe der Öffnungszeiten ist nur für Betriebe in exponierten Lagen und für große Einkaufszentren wirtschaftlich sinnvoll. Die Verlagerung der Kaufkraft in diese Lagen verschlechtert die ohnehin schwierige wirtschaftliche Situation der Handelsbetriebe an den übrigen Standorten. Davon betroffen sind vornehmlich mittelständische Handelsbetriebe. Die in der Folge unvermeidlichen Geschäftsschließungen verschlechtern nachhaltig die Versorgung der Kunden in der Fläche. (...)*“, so ZHH-Präsident Dr. Paul Kellerwessel.

Das Jahr 2005 ist für den Hartwarenhandel ein schlechtes Jahr. Die Binnennachfrage ist äußerst schwach. Hinzu kommen die explodierenden Rohstoff- und Energiekosten, die die Produkte deutlich verteuern. Immer mehr Produkte aus Fernost, besonders aus China, kommen nach Deutschland und heizen den Preiswettbewerb zusätzlich an. Doch immer mehr Verbraucher entwickeln auch ein stärkeres Markenbewusstsein, von dem der Fachhandel in verschiedenen Warenbereichen profitiert.

Messen expandieren

Expansion ist 2005 das Schlüsselwort der deutschen Messegesellschaften. Da die *Internationale Eisenwarenmesse* nur noch alle zwei Jahre (in den geraden Jahren) stattfindet, hat die Kölner Messe die *Asia-Pacific Sourcing 2005* aus der Taufe gehoben. Das Angebot dieser Messe umfasst die Bereiche „*Hardware + DIY*“, „*Garten + Freizeit*“ und das Segment „*Ambiente*“ wie GPK, Geschenk- und Saisonartikel. Die Veranstalter sehen *Asia-Pacific* nicht als konkurrierende Messe zur *Eisenwarenmesse*, da das Angebotsspektrum sehr breit angelegt sei. Die Frankfurter Messegesellschaft veranstaltet im Juni ebenfalls eine neue Konsumgütermesse, als Ersatz für die Herbstmesse *Tendance*, die *Collectione – The World of Spring and Summer*. Sie soll sich als Orderplattform für alle nationalen und internationalen Profi-Einkäufer sämtlicher

125 JAHRE

Zentralverband Hartwarenhandel



Wir gratulieren herzlich zum großen Jubiläum und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

eBay

Die Internet-Plattform eBay als größter Anbieter von Waren aller Art erreicht 2006 ein Milliarden Euro großes Handelsvolumen und zu diesem Zeitpunkt mehr als 10 Millionen Nutzer allein in Deutschland. Gegründet wird eBay im September 1995 in den USA und entwickelt sich für die Nutzer sukzessive weiter. So können seit Oktober 2001 virtuelle Läden, eBay Shops, eingerichtet werden und kurz danach werden drei Angebotsoptionen zur Verfügung gestellt: Auktion, Auktion und Sofortkauf und nur Sofortkauf.

Im Mai 2002 startet die erste eBay University in Deutschland mit Tipps und Tricks rund um's Kaufen und Verkaufen. Diese wird unter anderem ergänzt durch eBay Foren für den Einzelhandel. eBay verlangt keine Mitgliedsgebühren, sondern rein transaktionsgebundene Zahlungen. Käufer zahlen nichts, Verkäufer müssen Angebotsgebühren und Verkaufsprovisionen entrichten. Um das Vertrauen in E-Commerce zu steigern, schafft eBay den Status des „geprüften Mitglieds“ und des „Powersellers“. eBay will auch den Handel für seine Plattform gewinnen und versteht sich nicht als Konkurrenz, sondern als Unterstützung. Es können Restposten, Auslaufmodelle, Remittenden und auch Neuheiten verkauft werden. Man sieht sich als sinnvolle Ergänzung zum traditionellen Fachhandel. Auch ZHH-Mitglieder springen früh mit auf und versuchen sich als „Powerseller“. Es bilden sich sogar Erfa-Gruppen für diesen Vertriebskanal, um in dieser „neuen“ Vertriebsform erfolgreich zu sein. Nachdem im zweiten Quartal 2007 der Warenabsatz nicht mehr wächst, sondern eher zurückgeht, will die Internet-Plattform seine Seiten überarbeiten und nutzerfreundlicher gestalten.

2005 ermittelt das E-Commerce-Center Handel an der Universität zu Köln Zahlen, die zeigen, dass eBay für den Händler immer wichtiger wird, denn schon 16,3 Prozent der Internetumsätze von Händlern werden über eBay erzielt. 63,7 Prozent über eigene Internetshops, 12,2 Prozent über Plattformen von Kooperationen und Verbundgruppen sowie 7,8 Prozent auf anderen Marktplätzen.

Großbetriebsformen – von Kaufhaus und Handelsketten bis hin zu Baumärkten und Gartencentern – etablieren und zwar unter anderem mit den Sortimenten zum Gedeckten Tisch, Küche, Wohnaccessoires und Geschenk-artikel. Eine virtuelle Werkzeugmesse unter werkzeugmesse.de öffnet im Frühjahr 2005 ihre Pforten – die Rund-um-die-Uhr-Messe für alle Werkzeugprofis. Neben Informationen rund um die Produkte der Aussteller, persönlicher Beratung und Katalogbestellung bietet die Online-Messe noch weitere Service- und Dienstleistungen. Sie kooperiert zudem mit der *Internationalen Handwerksmesse* in München.

1. Tag des Hartwarenhandels

Premiere hat im März 2005 der *Tag des Hartwarenhandels*, den der ZHH in Berlin organisiert. An zwei Tagen dreht sich – neben der Besichtigung von Bundestag oder Bundesrat



und einem Fachhandelsabend im Tagungshotel – alles um die Themen Mitarbeitermotivation, Kundenbindung, Markenbedeutung und die Chancen und Risiken des Internets mit Vorträgen von hochkarätigen Referenten. Für den Fachhandel gibt es an diesen beiden Tagen jede Menge Anregungen, Empfehlungen und Impulse für das tägliche Geschäft. Eine Wiederholung in zwei Jahren ist schon angedacht.





Zukunft des Handels

Wie kann der Handel in Zukunft erfolgreich bestehen und wie findet sich qualifizierter Nachwuchs für den Handel? Diese elementaren Fragen betreffen nicht nur die Eisenwaren- und Hausratbranche, sondern alle Handelsbranchen. Und so findet unter dem Motto „Zukunft im Handel“ Anfang September 2005 das erste branchenübergreifende Junioren-Forum (eingeladen sind Teilnehmer bis 40 Jahre), unter anderem mit Vorträgen, in Oberhausen statt. Dazu lädt die Arbeitsgemeinschaft mittelständischer Fachverbände (AMF), ein Zusammenschluss mehrerer Fachverbände des Handels, zu dem auch der ZHH

gehört, ein. Das Ziel: Die Förderung von Erfahrungs- und Informationsaustausch mit anderen Branchen. Auch interessant ist es für die Junioren, sich mit der Sichtweise der jeweils anderen Branchen auseinanderzusetzen, da die Unternehmen einem ständigen Neuerungsprozess ausgesetzt sind und sich dem Kundenverhalten und den Marktveränderungen immer wieder aufs Neue anpassen müssen. Denn wie sagt man: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“.

Warenkunde komplett online

Warenkunde nun auch online: Das bewährte Nachschlagewerk des ZHH, welches jedes ZHH-Mitglied seinerzeit als gedruckte lose Blattsammlung kostenlos erhalten hat, kann auf der ZHH-Webseite im Mitgliederbereich Ende 2005 nun komplett eingesehen werden und entspricht genau der gedruckten Version. Aktualisierungen finden ab sofort allerdings nur noch online und nicht mehr in gedruckter Form statt.



Fachhandelsinteressen vertreten in Berlin und den Ländern

Schon immer hat der ZHH bei den zuständigen Bundes- und Landespolitikern interveniert, wenn mittelstands- oder fachhandelsspezifische Interessen bedroht sind. Seit Anfang 2006 gibt es auf der Internetseite des ZHH vorformulierte Textvorschläge zu verschiedenen Themen, die von den Mitgliedern ergänzt und ggf. geändert direkt an die betreffenden Politiker geschickt werden können.

Der ZHH hat die Erfahrung gemacht, dass viele Probleme den Volksvertretern gar nicht in letzter Konsequenz bewusst sind und dass Anregungen von Praktikern gerne angenommen werden. Bereitgestellt sind von 2004 - 2006 Vorschläge zu den Themen: Mehrwertsteuererhöhung, Konsequenzen der vorgezogenen Sozialversicherungsbeiträge, Änderung der Ladenöffnungszeiten, Einführung der neuen Beschäftigungshöchstgrenze sowie die Zwangsversicherung.

Kartenzahlungen weiter auf dem Vormarsch

Das Bezahlen per Karte wird im deutschen Einzelhandel immer beliebter. Nach einer Erhebung des EHI/Retail Institute wurden 2005 bereits 32,9 Prozent aller Kaufbeträge mit Plastikgeld beglichen. Besonders deutlich ist der Umsatzanteil von Debit-Kartenzahlungen mit Geheimnummer im Rahmen des bankenabhängigen Electronic-Cash-Systems. Dieser stieg von 8,6 auf 11,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Messen

Das Zerrn um die Hausgerätemesse „HomeTech“ hat ein Ende. Die für Anfang 2006 geplante Veranstaltung findet, wie eigentlich geplant, nicht in Berlin statt. Gestartet war die HomeTech im Februar 2002 als Kooperation zwischen der Messe Berlin GmbH und dem europäischen

Verband der Hausgerätehersteller CECED. Ende des Jahres 2002 hatten die Messegesellschaften von Berlin und Köln beschlossen, künftig nur noch eine internationale Plattform für die Hausgeräteindustrie in einem Joint Venture auszurichten. Diese wird nun von beiden aufgekündigt und im März 2006 findet die Hausgerätemesse unter ihrem alten Namen „Domotechnica“ wieder in Köln statt.

Probleme mit Billigwerkzeugen werden immer häufiger thematisiert, so etwa vom Fachverband Werkzeugindustrie (FWI) wie auch von Stiftung Warentest. Diese macht 2006 auf die überwiegend schlechte Qualität von Sonderangeboten in Discountern und anderen Anbietern aufmerksam. Darunter sind auch einige Handwerkzeuge, bei denen unter anderem krebserregende oder giftige Stoffe in den Griffen beanstandet werden.

Verleihung der TafelSpitze

Auf der *Internationalen Konsumgütermesse Ambiente* in Frankfurt wird die *TafelSpitze* 2006 zum zweiten Mal vom Treffpunkt Tisch, der GPK-Brancheninitiative, zu der auch der Arbeitskreis FHG des ZHH gehört, vergeben. Nominiert von den Mitgliedsunternehmen, Händlern und Verbänden des Treffpunkt Tisch präsentierten Modedesigner Otto Kern, TV-Moderatorin Ulla Kock am Brink und Schauspielerin Gundis Zábó ihre Wettbewerbstische. Otto Kern setzte sich in diesem Wettstreit gegen die beiden Damen nach der Bewertung von fachkundigen Gästen und anwesenden Pressevertretern durch. Gemeinsam nahmen sie das Preisgeld von 22.500 Euro für karitative Einrichtungen in Empfang. Treffpunkt Tisch ehrt mit der *TafelSpitze* Persönlichkeiten, die sich um den gedeckten Tisch verdient gemacht haben. Bei eBay werden die drei Tische zudem für einen guten Zweck versteigert.



Konjunktur erholt sich

Die Konjunktur erholt sich 2006 immer weiter und die Stimmung in Deutschland ist deutlich positiver als in den Jahren zuvor. Nach einer HDE-Umfrage erwarten auch beim Einzelhandel Zweidrittel der Unternehmen eine spürbare Belebung des Konsumklimas – nicht zuletzt wegen der stattfindenden Fußball-WM im eigenen Land. Doch wenn es um Umsatz und Kaufkraft geht, dann rücken nun vor allem die „best ager“ in den Fokus. Die 2006 über 50jährigen, die von Handel und Industrie zu wenig beachtet werden, verfügen über eine ungeahnte Kaufkraft, haben sie doch ein geschätztes Nettovermögen von zwei Billionen Euro und jährliche Konsumausgaben von 150 Milliarden Euro. Sie haben laut einer Allensbach-Untersuchung dreimal so viel Geld zur Verfügung wie 19 bis 40-Jährige. Für die Nachkriegsgeneration der 55 bis 75-Jährigen steht nicht mehr das Sparen an erster Stelle. Sie sind meist konsumfreudig und stark auf Qualität und Marken bedacht, wurden aber in den Werbebotschaften der vergangenen Jahre meist übersehen. Dabei wird die Altersgeneration „60plus“ als hoch interessante Zielgruppe für den inhabergeführten Einzelhandel gesehen.

Erster BMK-Innovationspreis in Köln verliehen

Erstmals schreibt der Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel (BMK) im Mai 2006 einen Innovationspreis in den Kategorien Küchenmöbel, Küchengeräte und Küchenzubehör aus. Teilnehmen können Hersteller mit Produkten, die in den zurückliegenden zwölf Monaten am Markt eingeführt wurden. Rund 50 Hersteller bewerben sich um die Auszeichnung. Als Jury fungiert der Küchenfachhandel – rund 1.500 Küchenfacheinzelhändler werden aufgerufen, ihr Votum abzugeben. Bei den Küchenmöbeln gewinnt Ballerina Küchen mit Manufakt b – die



grifflose Küche, bei den Küchengeräten Bosch mit dem Wandbackofen Lift Matic und beim Zubehör Naber mit dem Luftkanalsystem Compair Flow.

Roadshow

Eine Roadshow organisieren der AKW/ZHH und der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI) zusammen mit dem Branchendienstleister nexMart im Mai 2006. Viele Projekte mit Händlern, Lieferanten und Softwarepartnern hat das nexMarkt-Team bislang erfolgreich abgeschlossen. Während der Roadshow durch ausgewählte Großstädte berichten die E-Business-Experten über ihre Erfahrungen sowie zahlreiche Möglichkeiten zur Prozessoptimierung. Zudem wird auch gezeigt, dass nexMart mehr bietet als ein Bestell- und Informationsportal. Mit mehr als 170 Anbietern ist das Branchenportal in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie seit Herbst 2005 auch in den Niederlanden und Spanien aktiv und ist damit zum führenden E-Business-Dienstleister der Eisenwarenbranche in Europa geworden.

- ANZEIGE -

BIRDIE

Birdie®

DAS NEUE AKKU-BLINDNIETGERÄT

**KLEIN, LEICHT,
SCHNELL!**

www.gesipa.com/birdie

- Ø 5 mm alle Werkstoffe
- 900 g** ohne Akku
- Bürstenloser Motor**
- 18V**
- 10 kN**
- CAS** CORDLESS ALLIANCE SYSTEM

LEICHTESTES GERÄT DER 18 V KLASSE!

SETZT ÜBER 3000 BLINDNIETE mit nur einer Akkuladung*

MADE IN GERMANY

*Abhängig vom Durchmesser und Werkstoff

Ladenschlussdiskussion wird beendet

Die über Jahre anhaltende Diskussion um die Freigabe des Ladenschlusses von Montag bis Samstag findet 2006 nun auch ein Ende. Möglich werden neue Ladenöffnungszeiten durch die im Bundestag Ende Juni bereits verabschiedete Föderalismusreform. Damit gehen die Gesetzgebungszuständigkeiten für den Ladenschluss auf die Länder über. Jedes Bundesland kann dann über die bislang bundeseinheitlich geregelten Ladenöffnungszeiten selbst bestimmen und will mehrheitlich diese bis Ende 2006 freigeben.

Messetreffen des VdM

Erstmals veranstaltet der Verband der Motoristen (VdM) 2006 im Rahmen der *gafa* ein Messetreffen – als Alternative zu einem Bundestreffen – mit mehr als 60 Teilnehmern. Das Fazit fällt positiv aus und eine Wiederholung ist angedacht. Auch einen Messestand des VdM gibt es auf der *gafa*.



Satzungsänderungen

Bedingt durch allgemeine Veränderungen in der Branche passt der ZHH seine Satzung den neuen Gegebenheiten an. Neben kleineren Veränderungen werden nun Verbundgruppen des Hartwarenhandels als Mitglieder zugelassen. Über die Aufnahme können die ZHH-Geschäftsführung beziehungsweise die betroffenen Arbeitskreise nun entscheiden. Der Aufnahme von Branchenverbänden oder anderen Organisationen muss die Delegiertenversammlung zustimmen.

E-Learning-Portal Baumarktwissen

Am 5. Dezember 2006 fällt der Startschuss für das Online-Portal „Baumarktwissen“ und der Zugang für die teilnehmenden Baumarktbetreiber sowie auch für interessierte ZHH-Mitglieder wird freigeschaltet. Das Portal richtet sich in der ersten Ausbaustufe an die Auszubildenden und (Fach-) Verkäufer der deutschsprachigen Bau- und Heimwerkermärkte. Die Akademie Bauen und Wohnen hat die fachlichen Inhalte der neuen Lernplattform in enger Abstimmung mit dem Arbeitskreis Personalentwicklung des Bundesverbandes Deutscher Heimwerker- und Baumärkte (BHB) entwickelt, damit die Mitarbeiter der teilnehmenden Unternehmen zukünftig mit Hilfe von 24 Online-Beratungsleitfäden Wissen- und Beratungskompetenz selbständig aufbauen können. Möglich sind nun Selbsttests und eine Abschlussprüfung mit Zertifikat. Bis Ende 2007 sind bereits insgesamt fünf Themenbereiche in das Portal aufgenommen worden.

Messen wachsen

Die Frankfurter und die Kölner Messegesellschaften sind 2006 weiter auf Wachstumskurs. Frankfurt erreicht auf nationalem und internationalem Parkett einen neuen Umsatzrekord und auch die KölnMesse schließt das Geschäftsjahr mit einem deutlichen Gewinn ab.

Neugliederung

Ende 2006 werden der ZHH-Marketing-Verlag und die ZHH-Unternehmensberatung im Rahmen einer Neugliederung der Tochtergesellschaften zusammengelegt und dann 2007 in ZHH Dienstleistung GmbH umbenannt.

Bundesverband Sicherheitstechnik e.V. (BSD)

Fusionspläne des BSD mit Interkey gibt es seit 2005 mit dem Ziel, für die Sicherungsfachgeschäfte statt zweier Verbände nur noch einen leistungsstarken Verband zu bilden. Dazu kommen die Mitglieder zu Verhandlungen zusammen. Schon ein Jahr später werden die Pläne als gescheitert erklärt, da man in wesentlichen Punkten keine Einigung erzielen konnte.

Erhöhung der Mehrwertsteuer und Umweltzonen

Es ist die größte Steuererhöhung seit 1949: Zum 1. Januar 2007 wird die Mehrwertsteuer von 16 auf 19 Prozent angehoben, die dem stark verschuldeten Bund erhebliche Mehreinnahmen sichern soll. Der ZHH informiert seine Mitglieder durch konkrete Tipps, auf was geachtet werden muss (neue Kalkulation, neue Warenauszeichnung, Neuberechnung von Provisionen, Prämien und anderen umsatzbezogenen Berechnungsgrößen) und der Verband hat auch nach Maßnahmen der Industrie gefragt. Die Antworten reichen von totaler Abwälzung auf den Handel bis zum echten partnerschaftlichen Verhalten.

Feinstaubplaketten an PKW werden am 1. März 2007 zur Realität. Millionen Fahrzeuge werden mit einer grünen Plakette ausgestattet, um vor allem in Ballungszentren bis in die Innenstadt fahren zu können. Auch über Umweltzonen/Verkehrsverbotszonen denken Städte und Kommunen intensiv nach. Kritikpunkt des Handels: Wenn man es Kunden, Lieferanten und Dienstleistern erschwert, in die Städte zu kommen, werden sie sie meiden – mit dem Resultat, dass vor allem kleine und mittelständische Unternehmen von diesem Rückgang an Frequenz betroffen sein dürften, so der ZHH.



2. Tag des Hartwarenhandels

2007 findet zum zweiten Mal der „Tag des Hartwarenhandels“ statt. Dieses Mal in Dresden. Die Tagung beginnt – wie schon vor zwei Jahren – mit verbandsinternen Sitzungen und einem Branchenabend. Das Programm des zweiten Tages ist gefüllt mit Vorträgen von Referenten zu wichtigen Branchenthemen – schwerpunktmäßig mit der Beziehung des Unternehmers zum Mitarbeiter.



Online-Shopping Umsätze steigen

Nach Annahmen des Hauptverbands des Deutschen Einzelhandels (HDE) ist 2007 mit einem E-Commerce-Umsatz in Deutschland von 18,3 Milliarden Euro zu rechnen. Das bedeutet, dass die Online-Shopping-Umsätze 2007 im Vergleich zum Vorjahr um etwa zwölf Prozent steigen.

REACH gilt nun für alle

Am 01. Juni 2007 tritt die Chemikalienverordnung REACH in Kraft und sorgt auch im Handel für Unruhe, da diese erstmals nicht nur die Industrie, die chemische Produkte herstellt und in Verkehr bringt, betrifft, sondern alle Unternehmen, die diese Substanzen oder Zubereitungen verwenden. Denn der Verbraucher hat das Recht, Informationen über „besorgniserregende

Stoffe“ in den vom Handel verkauften Produkten zu erhalten. Notwendige Informationen stellt der ZHH seinen Mitgliedern zur Verfügung.

Plagiate

Seit mehreren Jahren treten sie gehäuft auf: Plagiate und Fälschungen von Produkten. Während ein Plagiat der Diebstahl einer Produktidee ist, die meist einen leicht abgeänderten Markennamen trägt, wird durch eine Fälschung versucht, ein Original möglichst genau zu kopieren oder es wird eine identische Verpackung und der Name des Herstellers benutzt. Inhaltsstoffe, verwendete Materialien bzw. deren Verarbeitung sind aber oft minderwertig. Die Produkte, die häufig aus Fernost stammen, tauchen allerdings seltener im stationären Handel als im Internet auf und keines ist davor gefeit, gefälscht zu werden. Verschiedene Messegesellschaften initiieren mittlerweile Aktionen gegen Produkt- und Markenpiraterie, um auf das Problem aufmerksam zu machen und aufzuklären, denn Markenware kann kein Cent-Artikel sein.

QMF wird gegründet

Am 09. Februar 2008 ist es soweit: Rund 100 Motoristen aus Handel und Industrie treffen sich zur Startveranstaltung der Qualifizierungsinitiative von VdM und BuFaMot in Hohenroda. Die Idee dieser Initiative ist, den Motorgeräte-Fachhandel zu unterstützen, zu fördern und bekannt zu machen sowie diesen serviceorientierten Vertriebskanal von alternativen Vertriebskanälen durch Qualitätsstandards abzugrenzen. 15 Lieferanten - agria, Al-ko, AS-Motor, Dolmar, Echo, Emak, Honda, Kärcher, MTD, Sabo, Solo, Toro, Tielbürger und Wolf - unterstützen von Anfang an das Konzept.



Jeder interessierte Händler kann sich qualifizieren lassen, eine Verbandsmitgliedschaft ist nicht erforderlich. Die Zertifizierung erfolgt durch die Zertkommerz. Schon auf der Startveranstaltung können die ersten sechs Unternehmen ihre Zertifizierungsurkunde entgegennehmen: Deterding mit den Standorten Penningsehl, Nienburg und Garben, Horstmann / Langenfeld, Kersten / Rees, Reinshagen/Wuppertal, Ströbel/ Roth am See und Götz/Kammertin.



Im Herbst wird die Internetseite www.q-m-f.de freigeschaltet.

Messegeschehen und Einkaufsgesellschaften

Die Frühjahrmessen starten erfolgreich ins Jahr und erreichen neue Bestmarken bei Besuchern und Umsatz. Auch die Herbstmessen können zufrieden sein.

Die Einkaufsgesellschaften können ebenfalls positive Entwicklungen vermelden. Das E/D/E kann seinen Umsatz 2007 z. B. auf mehr als 4 Mrd. Euro erhöhen. Auch die ek/Servicegroup, Nordwest und E.I.S. steigern ihre Umsätze.

Digitalisierung

Die fortschreitende Digitalisierung von betrieblichen Abläufen sorgt nicht nur für Arbeitserleichterungen, es treten auch neue Probleme auf. Störungen in der IT belasten Unternehmen jeder Größe und verursachen hohe Kosten. Die Abhängigkeit von der Technik wird teilweise zum Risiko.

Veränderungen im Stadtbild

Direkt nach dem Krieg, als der Wiederaufbau im Vordergrund stand, gab es in den Städten eine gesunde Mischung aus Wohnen, Handel, Kultur und Arbeit. Im Laufe der Jahrzehnte trennten sich die Bereiche, es setzte eine Stadtfucht ein. Shopping Center und Baumärkte vor den

Toren der Stadt, auf der grünen Wiese, entstehen. Nun schließt sich der Kreis, da immer mehr Menschen vom Land in die Stadt zurückkehren. Die Gründe sind sehr vielfältig: Bequemlichkeit, weniger Pendeln, größeres kulturelles Angebot, bessere Schul- und Ausbildungsangebote. Die Stadtplanung ist auf dieses Phänomen nur unzureichend vorbereitet. Eine Lösung sollen kleinere Shopping Center in der Innenstadt sein, die alles an einem Ort bieten sollen: Geschäfte, Gastronomie und kulturelle Angebote. Dies schafft aber eine Scheinwelt und bringt nicht viel für eine lebendige, gewachsene Innenstadt. Eine intelligente Verknüpfung ist erforderlich, erfolgt aber oft nicht.

Umweltzonen

Zum 1. Januar 2008 werden die ersten Umweltzonen in deutschen Städten eingerichtet. Noch sind sie punktuell, jeder kocht sein eigenes Süppchen, so dass sehr viel Unsicherheit herrscht, wer wo fahren darf. Umweltzonen mit Plakettenpflicht gibt es im Frühjahr in Köln, Hannover und Berlin. Der Handel ist natürlich wenig begeistert, besteht doch die Gefahr, dass weniger Verbraucher in die Städte kommen.



Suchmaschinenmarketing

Da das Internet unzählige Möglichkeiten der Information bietet, haben sich sehr schnell Suchmaschinen etabliert. Hier werden gesuchte Begriffe jeder Art eingegeben und binnen Sekunden erscheint eine Liste mit den Seiten, wo der Begriff auftaucht. Für Unternehmen ist daher wichtig, möglichst weit vorne auf solchen Listen zu erscheinen, denn wer sucht, schaut sich nicht Dutzende Seiten mit Ergebnislisten an. Mehr als Zweidrittel aller Privathaushalte sind 2008 online und fast alle Unternehmen. Ratgeber sollen helfen, wie man es schafft, auf den vorderen Plätzen zu erscheinen. Immer unter der Prämisse: *Wer im Netz nicht gefunden wird, der existiert nicht.* Zur größten Suchmaschine entwickelt sich Google und prägt den Begriff „googlen“, der sich als Synonym für Internetrecherchen jeder Art etabliert.

Entsorgung, ein Milliardengeschäft

Das Thema Kreislaufwirtschaft ist im 21. Jahrhundert aus der Diskussion nicht mehr wegzudenken. Ehemals „grüne“ Themen sind in der Gesellschaft angekommen, werden aber noch nicht von allen ernst genommen. Deshalb stützen Gesetze das System des „Grünen Punktes“. Noch ist die Neuregelung recht marginal. Die wirtschaftlichen Interessen der beteiligten Industrie stehen zu sehr im Vordergrund. Es wird aber schon an einer neuen Verordnung gearbeitet, die den Schutz der Umwelt deutlicher betont.

Nachhaltiges Verhalten ist schon längst kein Nischenthema mehr. Kunden fordern immer häufiger nachhaltige Produkte, wollen umweltverträgliche Produktion und Lieferbedingungen. Hersteller reagieren darauf und bringen das Thema auch verstärkt auf die Messen. Das Angebot steigt. Auch der Handel reagiert.



GmbH wird reformiert

Am 26. Juni 2008 wird vom deutschen Bundestag eine Reform des GmbH-Gesetzes beschlos-

sen, die die größte seit Bestehen der Rechtsform (1829) ist. Das *Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG)* enthält ein in sich geschlossenes System, das einerseits mehr Flexibilität und andererseits mehr Möglichkeiten, Missbrauch zu ahnden, enthält. Eine Gründung wird leichter und schneller. Der Gläubigerschutz wird verbessert. Die GmbH wird auch außerhalb von Deutschland konkurrenzfähig. Auslöser war ein Beschluss des europäischen Gerichtshofes, dass in der EU alle Mitgliedsstaaten alle in der EU gegründeten Betriebe zu akzeptieren hätten. Die Zulassung der sog. Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) mit einem Startkapital von nur einem Euro ist eine Variante zur klassischen GmbH und prinzipiell gelten die Regelungen des GmbH-Rechts.

Bankenkrise - Sparen ist angesagt

Am 15. September 2008 meldet die US-amerikanische Investmentbank Lehman Brothers, die sich am Geschäft mit Immobilienkrediten stark beteiligt hat, Insolvenz an – mit weitreichenden Folgen und einer globalen Finanzkrise. Staatliche Hilfen bewahrten die Banken vor der Insolvenz, einige wurden sogar direkt mit Staatshilfe gerettet.

Zum ersten Mal seit dem Zweiten Weltkrieg schrumpft die deutsche Wirtschaft im Jahr 2009 um rund fünf Prozent. Seit 1946 hat es in Deutschland bis dato nur fünf Jahre mit negativem Wirtschaftswachstum gegeben. Die Bundesregierung beschließt zwei Konjunkturpakete, die rund 80 Milliarden Euro beispielsweise für Unternehmen, Bildung und Infrastruktur bereitstellen, um dem Wirtschaftswachstum nachzuhelfen. Auch in der Eisenwaren- und Hausratbranche hat die Krise ihre Spuren hinterlassen. Während einige Mittelständler die Schwierigkeiten mit Kreativität und Flexibilität meistern, müssen andere ihre Geschäfte für immer schließen.

Um die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise möglichst gering zu halten, muss gespart werden. Allerdings nicht zu jedem Preis, um die Mitarbeiter und Kunden nicht zu beunruhigen. Es gilt, kreative Wege zu finden. Nach einer Analyse des Ist-Zustandes können verschiedene Einsparmöglichkeiten erkannt und abgeändert werden. Wichtiger wird auch das Nutzen der vom ZHH angebotenen Rahmenabkommen.

Gesundheitsfonds

Seit 1883 gibt es in Deutschland ein Gesetz betreffend die „Krankenversicherung der Arbeiter“. Im Laufe der Jahre wird es mehrfach reformiert und den veränderten Gegebenheiten angepasst. Nun erfolgt zum 1. Januar 2009 eine weitere Reform, die allerdings schon vor in Kraft treten zeigt, dass sie reformbedürftig ist. Es entsteht mit dem Gesundheitsfonds ein gewaltiges Bürokratiemonster, das die gestiegenen Kosten nicht verringern wird, aber allen mehr Belastungen beschert. Seit 1996 konnten Beschäftigte ihre Krankenversicherung frei wählen und so vom Wettbewerb profitieren.

Da es teilweise bis zu 4 Prozent Unterschied der Beiträge gab, war ein Vergleich lohnend. Ab 2009 gibt es nur noch einen Einheitsatz von 15,5 Prozent. Dies bedeutet einen Anstieg der Kosten für viele Versicherte und auch Arbeitgeber, die 50 Prozent der Kosten tragen müssen. Das Gesetz stößt auf wenig Gegenliebe. Auch der ZHH äußert sich skeptisch: „Der Gesundheitsfonds ist ein staatliches Monstrum, das die Kostenbelastung der Arbeitgeber und Arbeitnehmer weiter erhöht, ohne die Probleme unseres Gesundheitswesens auf Dauer zu lösen. So wird das für den Mittelstand wichtige Wachstum am Binnenmarkt erheblich belastet, anstatt für mehr Wettbewerb und Entlastung der Verbraucher zu sorgen“, so Hauptgeschäftsführer Thomas Dammann.





- 1959** Mitgliederbestand - jetzt mit Saarland, das ab 01. Januar 1957 Bundesland ist - 4.500.
Gesetz gegen Betriebs- und Belegschaftshandel: FDE fordert Vermittlungstätigkeit in den Gesetzentwurf aufzunehmen und Werkzeuge in der Ausnahmeliste zu streichen.
FDE für Nettopreislisten.
Nachwuchswerbung: eine FDE-Broschüre soll Hilfestellung geben.
Das Thema „Bayern/Baden-Württemberg“ kommt im Zusammenhang mit der Vorstandswahl auf der Hauptversammlung in Grömitz nochmal aufs Tablett.
Das Bundeskartellamt legt gegen die Ofenmarktordnung Einspruch ein.
Kunststoffverarbeitende Industrie will Konditionenkartell. FDE beginnt Gespräche.
FDE erhebt Einspruch gegen (Polyester-)Lichtplattenkartell.
- 1960** Lebensmittelhandel und Branchenvermischung bleibt das ganze Jahr über das herausragende Fachhandelsthema.
Immer mehr Handelsketten steigen mit Hausrat und Eisenwaren zu Kampfpreisen in den Ring, bis hin zum Katalogversand. Vorreiter: Spar-Handelskette.
Berufsausübungsgesetz hindert Fachhandel an Gegenmaßnahmen mit Lebensmitteln; FDE fordert: Änderung oder Fortfall des Berufsausübungsgesetzes.
Ofenkartell tritt durch Zuspitzung der Auseinandersetzung zwischen Handel und Handwerk in eine kritische Phase; verbunden mit dem Einsatz des FDE für Aufhebung der Preisbindung und Übergang zur freien Kalkulation.
Weiteres Thema: Soll zu dem Berufsbild Einzelhandelskaufmann ein verkürztes Berufsbild Verkäufer(in) geschaffen werden. FDE ist dagegen.
Sonderlehrgänge an der Fachschule geraten wegen „Abwerbungen von Teilnehmern“ zunehmend in eine kritische Phase.
Bundeskartellamt lässt Registrierungen von Preisempfehlungen zu - mit Angabe der Handelsspanne.
Ein Rabattkartell für Türschlösser lehnt der FDE ab; gleiches gilt für ein Rabattkartell verzinkter Geschirre.
FDE gibt neue Lehrbücher heraus.
Fünftage-Woche sorgt für weiteren und neuen Zündstoff.
- Ab 1960** wird die Selbstbedienung (SB) auch außerhalb des Lebensmittelhandels eingeführt. Das ist die Voraussetzung für Aufkommen und Expansion der Verbrauchermärkte. Auch der Heimwerkermarkt ist ohne Selbstbedienung kaum denkbar.
- 1961** Band 1 der neuen Lehrbuchreihe des FDE, die dem Berufsnachwuchs Warenkunde vermitteln soll, liegt vor. Während der Vorstands- und Beiratssitzung des FDE wird über die Prüfungsleistungen der Fachschüler geklagt, die nur wenig über dem Niveau der Kaufmannsgehilfenprüfung lagen.
- 1962** Es gibt schon ein Dutzend Firmen, die Eisenwaren in SB-Packungen liefern, man diskutiert noch immer über SB im Eisenwarenhandel, denkt aber nur an einzelne Warenbereiche, die als SB-Abteilung geführt werden.
Künftig wird es neben der Arbeitstagung in Goslar im Herbst eine Arbeitstagung Süd geben.
- 1963** Einführung der Selbstbedienung bei Kleiseisenwaren im Hause Zahn Nopper. Sie beschränkt sich anfangs auf diese Warengruppe. Mitinitiator ist F.W. Brauckmann, Lüdenscheid.
- 1964** Entwurf zur Einführung der Mehrwertsteuer im Bundestag. Der FDE beginnt damit, seine Mitglieder zu informieren.
- 1965** Datenverarbeitung wird für den Handel relevant, vorerst allerdings nur für die großen Unternehmen des Produktionsverbindungshandels. Die EDV-Anlagen sind noch zu groß, zu umständlich zu bedienen und vor allem zu teuer.
- 1966** Es werden Einkaufszentren nach US-Vorbild gebaut. Sie sind noch klein, manche haben schlechte Standorte. Die Negativbeispiele verzögern die Durchsetzung.

2009 wird eines der schwierigsten Jahre der deutschen Nachkriegsgeschichte, da die Bankenkrise des Jahres 2008 nachwirkt. Der Wettbewerb wird schärfer. Deutschland steckt seit der 2. Jahreshälfte 2008 in einem massiven wirtschaftlichen Abschwung, der durch die Finanz- und Wirtschaftskrise ausgelöst wurde. Weite Teile der Wirtschaft und des Handels sind betroffen, lediglich der private Konsum ist noch relativ stabil.

Das Jahr 2009 ist maßgeblich von der Wirtschaftskrise gekennzeichnet. Allerdings sind die Auswirkungen im Hartwaren-Einzelhandel und im PVH sehr unterschiedlich. Der Einzelhandel bemerkt kaum etwas vom Abschwung, während der PVH teilweise deutlich betroffen ist.

Wettbewerbsrecht neu geregelt

Zum 01. Januar 2009 tritt das „Erste Gesetz zur Änderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb“ (1. UWGÄndG) in Kraft und setzt die europäische Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken vom 12. Juni 2007 (Richtlinie 2005/29EG) in nationales Recht um.

Die vorgenommenen Änderungen sind in großen Teilen gravierend und ihre Umsetzung in den Unternehmen betrifft fast jede unternehmerische Handlung. Bisher war nur der Bereich vor einem Vertragsabschluss durch das UWG geregelt, jetzt sind alle Verhaltensweisen (d.h. Handlungen und Unterlassungen) betroffen, die unmittelbar mit Absatzförderung, Verkauf oder Lieferung von Produkten oder Dienstleistungen zusammenhängen. Im Klartext heißt dies: das UWG wirkt vor, während und nach einem Geschäftsabschluss.

Energiesparen

Ab dem 01. September 2009 dürfen in Deutschland keine mattierten Lampen, ausgenommen Lampen der Energieklasse A, sowie keine Glühlampen von mehr als 80 Watt mehr in den Handel gebracht und verkauft werden. Bis zum Jahre 2012 erfolgt dann das schrittweise Verbot für die anderen Stärken. Hauptsächlich betroffen ist die traditionelle Glühlampe, aber auch Halogenlampen, die dem Energielevel D entsprechen.

Für den Handel bedeutet dies, dass diese Glüh- und Halogenlampen nicht mehr bezogen werden können. Der Abverkauf vorhandener Ware ist allerdings weiterhin gestattet.

Hintergrund für diese EU-Maßnahme ist, dass durch Glühlampen zu viel Energie verschwendet wird, da nur ca. 5 Prozent der Energie für die Lichtentwicklung genutzt werden. 95 Prozent sind im Hinblick auf die Beleuchtung verschwendet. Energiesparleuchten sind zwar in der Anschaffung zunächst teurer, haben aber eine wesentlich höhere Lebensdauer und verbrauchen auch weniger Strom, so dass sich ihr Einsatz schnell rechnet. Im Sommer zeichnen sich Hamsterkäufe ab, da Glühbirnen kein Verfallsdatum haben.

3. Tag des Hartwarenhandels

Am 20. und 21. März findet der 3. Tag des Hartwarenhandels in Würzburg statt. Fit für die Zukunft lautet das Motto des Branchentreffs. Fünf Vorträge bieten den Zuhörern Strategien für die Bewältigung der momentanen Krise. Abgerundet wird die Veranstaltung durch ein interessantes kulturelles Programm und der Ehrung der Partner des PVH im historischen Gewölbe der Würzburger Residenz.



Vertrauen schaffen im Internet

Das E-Commerce-Center Handel (ECC) hat in einer ersten Studie festgestellt, dass Online-Gütesiegel und betreibergestützte Internetzahlungsverfahren das Vertrauen in diese Internetseiten deutlich erhöhen und die Umsätze steigern. „Während bisher nur vermutet werden konnte, dass Gütesiegel und Zahlungsverfahren Vertrauen stiften und den Online-Umsatz erhöhen, liegen nun klare Ergebnisse vor“, so Sebastian van Baal vom E-Commerce-Center Handel. Und Ko-Autor Dr. Kai Hudetz: „Insbesondere kleine und mittelständische Online-Händler sollten sich

ambiente



**26.–30. 1. 2024
FRANKFURT / MAIN**

DANKE FÜR DIE STARKE ZUSAMMEN- ARBEIT

125 Jahre Zentralverband Hartwarenhandel e.V.!
Die Ambiente gratuliert herzlich zum Jubiläum
und bedankt sich für die erfolgreiche Zusammenarbeit.
Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft zusammen
neue Wege zu gehen.

ambiente.messefrankfurt.com



messe frankfurt

vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse intensiv mit vertrauensbildenden Maßnahmen befas-
sen.“

Hilfs- und Rettungspakete

Die weltweite Finanzkrise führt auch in Deutschland zu Hilfs- und Rettungspaketen für die gebeutelte Wirtschaft. Das Ausmaß ist gigantisch und es wird vielfach über den Sinn und Nutzen gestritten. Zu den sinnvollen Maßnahmen gehört aber sicherlich das Kurzarbeitergeld. Vor der Krise war es im Prinzip auf dem Bau, als Saisonkurzarbeitergeld oder in der Industrie in absatzschwachen Zeiten bekannt. Für den Handel war es nicht vorgesehen. Durch das Konjunkturpaket II, das bis dato größte Konjunkturpaket der Geschichte der Bundesrepublik, wird es aber für jeden Unternehmer interessant. Kurzarbeit ist besser als eine Kündigung, da es nach der Krise schwierig sein wird, neue Mitarbeiter zu finden. Kurzarbeit ist nun für 18 Monate möglich, wenn sie in den Jahren 2008 und 2009 angefangen hat. Mitte Mai wird der Anspruch auf 24 Monate verlängert, wenn die Kurzarbeit 2009 begonnen hat.

Internet als Informationsmedium etabliert

Umfragen zeigen, dass sich das Internet bei kleinen und mittleren Unternehmen im Jahre 2009 als Informations- und Kommunikationsmedium etabliert hat. Wichtiger werden aber auch Anwendungen zur Beschaffung und mobile Services. Auch Onlinebanking wird deutlich stärker genutzt.

Seit einigen Jahren hat der ZHH in der ZHH-Information, Kollegen die Möglichkeit geboten, auf unkomplizierten Weg verschiedenste Dinge anzubieten oder zu suchen. Mitte 2009 gibt es erstmals keine Nachfragen mehr, so dass diese Rubrik nach einigen Monaten geschlossen wird. Anscheinend verlagert sich die Tauschbörse ins Internet.

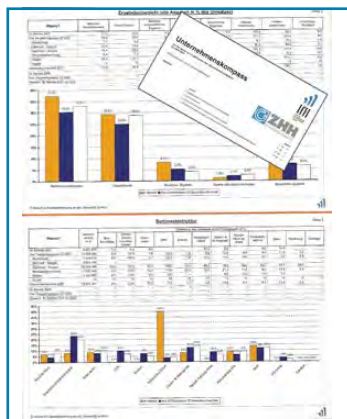
Umfirmt

ZertKommerz wird umfirmiert in AGM Zert GmbH (Auditoren Gemeinschaft Management System Zertifizierungen GmbH), und es werden zwei neue Gesellschafter aufgenommen.



Bundeskongress Motorgeräte

BuFaMot und VdM haben zum ersten Bundeskongress Motorgeräte Anfang März nach Kirchheim/Teck eingeladen und rund 150 Teilnehmer aus Fachbetrieben, von Branchendienstleistern und Lieferanten kommen. Sie erleben eine gelungene Veranstaltung, die zum einen mehr Teilnehmer und zum anderen eine Fortsetzung verdient hat.



Branchenbetriebsvergleich des ZHH

Zum 01. Juni 2009 startet der Branchenbetriebsvergleich des ZHH in Zusammenarbeit mit dem IfH Köln. Es ist für den Erfolg unternehmerischer Tätigkeit wichtiger denn je, die Zahlen zu kennen und zu bewerten. Nur so ist es möglich, den eigenen Standort zu bestimmen. Für ZHH-Mitglieder übernimmt der ZHH 50 Prozent der Gebühren.

Das IfH führt für verschiedene Branchen seit 1949 Betriebsvergleiche durch, nun auch für den Hartwarenhandel. Der Branchenbetriebsvergleich ist internetbasiert, verfügt über alle erforderlichen Sicherheitsstandards und ist einfach zu bedienen.

Experiment beendet

Die Traditionsmesse *Eisenwarenmesse* hatte sich im Jahre 2003 in *Practical World* umbenannt und den Schwerpunkt verlagert: Hin zu einer gesamtheitlichen, vertriebskanalorientierten DIY-Plattform. Im kommenden Jahr 2010 kehrt der alte Name - *Internationale Eisenwarenmesse* - und der Fokus auf die Angebotsbereiche Werkzeug, Schloss und Beschlag sowie Befestigungs- und Verbindungstechnik - übergreifend für alle relevanten Kanäle im Handel - zurück.

ZHH begrüßt Anhebung der IST-Versteigerungsgrenzen

„Die Regierungskoalition hat mit der Anhebung der Ist-Versteigerungsgrenze von 250.000 Euro auf 500.000 Euro in den alten Bundesländern ab 1. Juli 2009 und der Beibehaltung der Ist-Versteigerungsgrenze von 500.000 Euro in den neuen Bundesländern über den 31. Dezember 2009 hinaus einen wichtigen Schritt zur Entlastung von kleineren mittelständischen Unternehmen in der schwierigen wirtschaftlichen Lage geleistet“, so Guglielmo Mizia, Mitglied des ZHH-Präsidiums, zu dem Beschluss des Bundestages. „So müssen die kleinen Unternehmen die Umsatzsteuer gegenüber ihrem Finanzamt nicht mehr vorfinanzieren, wie es bisher der Fall war.“ Das Gesetz wird am 1. Juli 2009 vom Bundesrat verabschiedet.

Ab dem Voranmeldungsmonat Juli 2009 müssen Betriebe die Umsatzsteuer erst dann an das Finanzamt abführen, wenn ihr Auftraggeber die Rechnung auch tatsächlich bezahlt hat. Die bundesweit einheitliche Ist-Versteigerungsgrenze gilt zunächst bis Ende 2011. Angesichts von 19 % Mehrwertsteuer und der sich auch gerade aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage deutlich verschlechterten Zahlungsmoral bedeutet dies eine erhebliche Verbesserung der Liquidität der Betriebe.

Freiwillige Zahlungen

Das Bundesarbeitsgericht stellt in einem aktuellen Urteil fest, dass freiwillige Zahlungen, wie z. B. das Weihnachtsgeld, auch wenn sie als „Leistungen ohne Rechtsanspruch“ ausgezahlt würden, nicht ohne Weiteres vom Arbeitgeber gestrichen werden können. Entgegen ihrer früheren Rechtsprechung entscheiden die Richter, dass eine solche „gegenläufige betriebliche Übung“ wegen der Schuldrechtsreform nicht mehr zur Befreiung führen könne. Bislang bewirkte die dreimalige vorbehaltlose Gewährung einer Gratifikation das Entstehen eines arbeitsvertraglichen Anspruches - eine betriebliche Übung. Diese konnte nach alter Rechtsprechung durch eine geänderte betriebliche Übung (z. B. Zahlung unter Vorbehalt) geändert werden. Nach dieser Entscheidung des Gerichtes ist dies nicht mehr möglich. Schweigen eines Arbeitnehmers ist nicht als Zustimmung zu werten. Es muss explizit zugestimmt werden (Az.: 10 AZR 281/08).

Jubiläumskongress der IHA

Vom 18. - 21. September findet in London der 50. IHA Kongress statt. Gefeiert werden 100 Jahre IHA. Am 18. September 2009 begrüßen Chris Patterson, Präsident der IHA, Sadie Chalkley, Präsidentin der BHF-Gruppe, sowie Alan Hawkins, Geschäftsführer der BHF-Gruppe, 290 Teilnehmer beim 50. Jubiläumskongress der IHA in London.

Auch Prinzessin Anne, die Schirmherrin des Kongresses, begrüßt die Teilnehmer in London persönlich. Ein besonderes Highlight ist die persönliche Vorstellung verschiedener Delegierter Ihrer Königlichen Hoheit.

An drei Tagen werden vormittags Vorträge gehalten sowie Wirtschaftsberichte aus den einzelnen Mitgliedsländern vorgetragen. 100 Jahre IHA werden beleuchtet, und außerdem findet die Generalversammlung der IHA statt. Ein Ausblick auf den nächsten Kongress - geplant in Washington - beendet beeindruckende Tage.



ZHH im Bundestag - Neutrale Drittprüfung

Am 18. Juni 2009 vertritt der ZHH im Rahmen eines Expertengesprächs im Deutschen Bundestag zum Thema „*Neutrale Drittprüfung: Spannungsfeld zwischen Industrie, Handel und Verbraucher*“ die Interessen unserer Branche. Eingeladen hatte hierzu die Gesellschaft zum Studium strukturpolitischer Fragen e.V., unter der Leitung von Marie-Luise Dött, Mitglied des Bundestages, in Berlin.

Das Thema Drittprüfung von Produkten ist auf allen Ebenen in den letzten Monaten durch den „*Mattel-Fall*“ aus dem Spielwarenbereich und das EU-Schnellwarnsystem Rapex verstärkt behandelt worden. Allein 2008 sind insgesamt 1.866 gefährliche Konsumgüter durch dieses Warnsystem gemeldet worden, 16 Prozent mehr als noch 2007. Die EU hat im Dezember 2008 darauf verzichtet, die Drittprüfung verpflichtend einzuführen. Entsprechend hat sich auch die politische Meinung in den letzten Monaten geändert, was dazu geführt hat, dass die gesetzliche Maschinenrichtlinie für gefährliche Maschinen (z.B. große Kreis- und Bandsägen, große Pressen etc.), wo bisher eine Drittprüfung erforderlich war, ab 2010 nicht mehr angewendet wird.

Der ZHH ist der Meinung, dass eine verpflichtende Drittprüfung, insbesondere in Zeiten der Globalisierung und einer nur bedingt möglichen Marktüberwachung durch die Behörden, sehr wohl erforderlich ist, da Verbraucher und Kunden vor gefährlichen Produkten geschützt werden müssen und außerdem die Flut von No-Name-Produkten auf dem deutschen Markt dadurch erschwert werde. Auch müsse von Seiten der Regierung alles unternommen werden, um die Fälschung von GS-Zeichen zu verhindern bzw. mit allem Nachdruck zu verfolgen. Güter mit diesem Zeichen werden durch neutrale Dritte einer unabhängigen Prüfung unterzogen und sollen die Verbraucher schützen.

Pandemie droht

Seit Monaten wird von verschiedenen Stellen vor einer drohenden Schweinegrippe-Pandemie im Herbst/Winter 2009/2010 gewarnt. Vermutet wird, dass sich die Lage dramatisch verändern wird. Die Unternehmen sollen Vorkehrungen treffen. Zum einen erweiterte Hygienemaßnahmen ergreifen, zum anderen Notarbeitspläne erstellen, da die Gefahr besteht, dass Eltern zu Hause bleiben müssen, weil Kinder erkrankt sind oder Schulen geschlossen sind. Informiert wird über verschiedene Internetseiten, bspw. vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag oder der Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung.

E/D/E Stiftung

2002 gründete Dr. Eugen Trautwein die E/D/E Stiftung, um u.a. die Weiterbildung in der Branche nachhaltig zu unterstützen. Die Stiftung vergibt seit 2005 Stipendien für Lehrgänge des ZHH-Bildungswerkes. Frank Roth vom Handelsunternehmen Johannes Wege in Bonn kann nun das 100. Stipendium entgegennehmen, um den Lehrgang zum Technischen Fachkaufmann für Werkzeug/Maschinen des ZHH-Bildungswerkes zu absolvieren.



10 Jahre Akademie Bauen & Wohnen

Das speziell auf die Branche ausgerichtete berufsbegleitende Konzept der Akademie Bauen & Wohnen unter dem Motto „*Von der Lehre bis zum MBA*“ feiert am 22. Juli 2009 den zehnten Geburtstag. Das Angebot hat sich in der Branche etabliert. Eine schematische Darstellung des Konzeptes finden Sie auf der Seite 68.

Spitzenverbände rücken zusammen

Mitte November 2009 beschließt der *Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE)* eine

Namensänderung und nennt sich nun *Handelsverband Deutschland - HDE - Der Einzelhandel*. Verbunden mit der Namensänderung ist ein neues Logo und eine Neustrukturierung. Der Handelsverband BAG stellt zum Jahresende 2009 seine Tätigkeit ein und die Mitglieder werden Teil des HDE.

Batteriegesetz

Seit dem 01. Dezember 2009 gilt das neue Batteriegesetz. Geregelt werden vor allem Registrierungspflichten der Hersteller und Rücknahmepflichten der Händler, die Neubatterien verkaufen. Das BattG gilt nicht nur für Batterien, sondern auch für Produkte, die Batterien enthalten. Da Händler deutlich auf die Rücknahme hinweisen müssen, hat der ZHH ein Plakat entwickelt, das auf diese Verpflichtung hinweist. Für Mitglieder gibt es dieses Plakat kostenfrei in der Geschäftsstelle.



- ANZEIGE -

Partner von Industrie und Handwerk!



Assistant® 179NXXL-8D/619

Inklusive 619 Profiwerkzeuge



Das Bildungskonzept der Akademie Bauen & Wohnen



1. Kaufmann im Einzelhandel oder im Groß- und Außenhandel

Warenkundlicher Fernlehrgang für die Berufsausbildung

- Ausbildung im Hartwaren- und DIY-Handel
- Warenkunde-Basiswissen als Ergänzung der beruflichen Ausbildung und als Unterstützung des betrieblichen Unterrichtes

Dauer der Ausbildung:

2 - 3 Jahre



2. Fachkaufmann mit Führungsqualitäten geprüfte Führungskraft im Handel

- vertieftes Wissen über Unternehmens- und Menschenführung
- hohe soziale Kompetenz
- Bildung von Fachklassen

Dauer: 1 Jahr / 3 Präsenzwochen

Handelsfachwirt (IHK)

- vertieftes betriebswirtschaftliches Grundwissen
- vertieftes Wissen in Marketing,
- Menschenführung und Volkswirtschaftslehre
- Verkaufsberaterwissen für Innen- und Außendienst
- Bildung von Fachklassen / 18 Monate

Direkter Zugang für Abiturienten, Besitzer der Fachhochschulreife

Geprüfter / technischer Fachkaufmann

- tiefes Warenkundewissen
- der Lehrstoff wird überwiegend in Präsenzphasen vermittelt
- hohe fachliche Kompetenz als Verkaufsberater, z.B. in den Fachbereichen Beschläge, Werkzeuge, Stahl, Sanitär/ Heizung und Sicherheit

Dauer: 1 - 2 Jahre

3. Bachelor - Diplom-Kaufmann (FH)

- Studium zur gehobenen Führungskraft
- staatlich anerkanntes Hochschulstudium Fernstudium mit Präsenzphasen und regionalen Studienstandorten
- betriebswirtschaftliche, kaufmännische und rechtliche Studieninhalte
- Studienschwerpunkt Handelsmanagement im Hauptstudium mit Branchenorientierung

- Abschlüsse im Rahmen des Studiums:

Nach 4 Semestern: Vordiplom

Nach 8 Semestern: Bachelor

Dauer des Studiums:

8 Semester - berufsbegleitend

Direkter Zugang für Abiturienten, Besitzer der Fachhochschulreife

4. Master of Business Administration (MBA)

- Fortbildung zur Führungskraft für sehr anspruchsvolle Aufgaben
- strategische Unternehmensführung
- internationale Ausrichtung der Studieninhalte
- Studiensprache Englisch

Dauer des Studiums:

4 Semester - berufsbegleitend

Direkter Zugang auch für andere Bewerber mit abgeschlossenem betriebswirtschaftlichem Hochschulstudium und einem Arbeitsplatz in der Hartwarenwirtschaft

AKADEMIE
BAUEN & WOHNEN

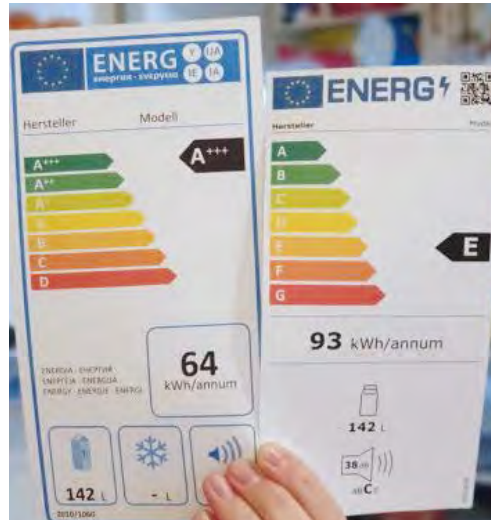


Energieeffizienzlabel

Die EU erweitert 2010 für Haushaltsgeräte die Energielabel-Skala. Zusätzlich zur alten Skala von A - G gibt es künftig A+, A++ und A+++ für besonders energiesparende Geräte.

Kampf für eine Fachmesse

VdM und BuFa-MOT starten Anfang 2010 eine Unterschriftenaktion, um für eine starke Fachhandelsmesse im Motorgerätebereich zu kämpfen. In diesem Bereich gibt es keine Fachhandelsmesse mehr. *Demopark* und *galabau* wenden sich vor allem an Profi- und Fachkundschaft, die *gafa* wurde zur Plattform für Produkte aus Fernost. Ziel der Aktion soll sein, den Herstellern zu verdeutlichen, dass der Handel eine starke *gafa* 2010 braucht.



Liquiditätssicherung

Die weltweite Wirtschaftskrise, die seit vielen Monaten anhält, führt auch dazu, dass Unternehmen sich nach Alternativen zur Finanzierung durch die Hausbank umsehen müssen. Eine Möglichkeit ist das Sonderprogramm der KfW, durch das 2009 schon mehr als 3.000 Kreditanträge bewilligt wurden. Es ist besonders auf mittelständische Unternehmen zugeschnitten. Pro Vorhaben ist eine Förderung mit maximal 50 Mio. Euro möglich. Eine Kombination mit anderen Förderprogrammen der KfW ist möglich. Eine andere Möglichkeit besteht durch Warenkreditversicherungen, die auch durch den Rahmenabkommenspartner HFB GmbH, Köln, angeboten werden.

Shopping-Center

2009 wurden in Deutschland 14 neue Center eröffnet. Damit gibt es nun 428 Center mit einer Gesamtfläche von mehr als 13,5 Mio. qm. Das EHI Retail Institute geht davon aus, dass die Zahl in den kommenden Jahren weiter steigen wird, da die Shopping-Center-Dichte in Deutschland noch deutlich unter dem europäischen Durchschnitt liegt.

Einkaufsgesellschaften

Trotz der schwierigen Lage der deutschen Wirtschaft konnten sich die Einkaufsgesellschaften wie z. B. EK/servicegroup, ZEUS und E/D/E gut behaupten.

Jubiläumspartnerwahlen

Die **Partner des Fachhandels** des letzten Jahrzehnts, die am häufigsten die Gunst des Fachhandels genossen, sind unangefochten Eduard Wüsthof Dreizackwerk und Valentin Eisch. Beide Firmen belegten in den letzten zehn Jahren 8x den ersten Platz und konnten sich in allen Jahren unter den ersten drei platzieren. Der Partner der letzten 20 Jahre war die Firma Robbe & Berking, die bei 17 Platzierungen 14x den 1. Platz belegte, gefolgt von der Firma Valentin Eisch, die bei ebenfalls 17 Platzierungen den 1. Platz aber einmal weniger belegte.

Aufgesplittet auf die einzelnen Bereiche, sind in den letzten 20 Jahre platziert gewesen:

- im **Hausratbereich** die Firmen Wüsthof



- Dreizack (15x), Rösle (11x) und Schulte Ufer (9x),
- im Bereich **Porzellan/Keramik** die Firmen Königlich priv. Tettau (11x), Kaiser-Porzellan (9x) und Rosenthal (7x),
- im Bereich **Bestecke** neben Robbe & Berking (17x) die Firmen Auerhahn (12x) und Wilkens (8x),
- im Bereich **Glas** neben der Firma Valentin Eisch (17x) die Firmen Ritzenhoff (9x) und glas-koch-Leonardo (7x) und
- im **Geschenkartikelbereich** - seit 12 Jahren nun dabei - die Firmen IHR - Ideal Home Range (9x), Räder (7x) und Victorinox (6x).

Die **Partner des PVH** des letzten Jahrzehnts, die am häufigsten die Gunst des Fachhandels genossen, sind unangefochten die Firmen Löher (9x den 1. Platz, 1x den 2. Platz) und Dronco (6x den 1. Platz, 2x den 2. Platz) sowie die Firma Carolus (bis 2005 bewertet und immer auf dem 1. Platz – seit 2006 Gedore), die in jedem Jahr platziert waren.

Je Sortimentsbereich belegten in den letzten 10 Jahren (Arbeitsschutz sowie Schleif- und Trennmittel erst seit 2002) die meisten Top-3-Platzierungen:

- im Bereich **Handwerkzeugbereich** die Firmen Carolus (6 Jahre dabei bis 2005) (6x), Wera (8x), Wiha (8x) und Knipex (6x),
- im Bereich **Präzisionswerkzeuge** neben der Firma Löher (10x) die Firmen Giess + Quanz (heute Exact) (6x),
- im Bereich **Arbeitsschutz** die Firmen Planam (6x) und Höhne + Mischke (5x),
- im Bereich **Befestigungstechnik** die Firmen Fischer (6x), Heco und Tox-Dübel (je 5x),
- im Bereich **Betriebsausstattung** die Firmen Günzburger Steigtechnik (8x), Fechtel fetra (7x) und Zarges (6x) sowie
- im Bereich **Schleif- und Trennmittelbereich** die Firmen Dronco (8x), Rhodius (7x) und Rüggeberg PFERD (5x).



Tag des Azubi

Im Jahr 2010 lädt der ZHH auf der Internationalen Eisenwarenmesse zum ersten Tag des Azubi ein. Es findet eine Rallye über das Messegelände statt, während der die Azubis der Branche mehr oder weniger knifflige Fragen beantworten müssen. 30 Azubis und 13 Hersteller nehmen an der ZHH-Veranstaltung teil. Die Hersteller stiften für die Teilnehmer interessante Preise, die im Anschluss verlost werden. Alle haben viel Freude an dieser Aktion, und es war der Beginn einer Tradition, die bis heute anhält.



Jahresabschlusspflicht für Kleinunternehmen abschaffen

Das EU-Parlament beschließt Mitte März, dass die EU-Staaten kleine Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen von der Pflicht befreien können, einen Jahresabschluss zu erstellen (Bilanzsumme maximal 500.000 Euro, nicht mehr als 10 Mitarbeiter und ein Nettoumsatz unter einer Million Euro). Die EU-Kommission rechnet bei einer Anwendung dieser Möglichkeit in allen Staaten mit einer Entlastung von 75 Prozent pro Unternehmen. Der ZHH begrüßt diese Initiative der EU-Kommission sehr und setzt sich mit Nachdruck für eine schnelle Umsetzung in Deutschland ein.



- 1967** Datenverarbeitung ist ein Thema der Arbeitstagung (AT) in Goslar.
Im April findet die erste Studienreise in die USA statt.
Der FDE informiert über die kommende Mehrwertsteuer schriftlich durch dicke Ordner und in Seminaren an vielen Orten.
- 1968** Die Mehrwertsteuer ist da: mit 10% und für Lebensmittel 5%.
Als Allkauf wird am 1. März in Heinsberg ein Verbrauchermarkt eröffnet.
Der Liter Benzin kostete hier DM -,49.
- 1969** Der FDE erarbeitet eine Sortimentsklassifikation als Basis für die EDV, die ja zu dieser Zeit noch sehr kleine Speicher hat, so dass sich die Eingabe von Daten möglichst auf Zahlen beschränken sollte.
Mancher Kaufmann verlegt die Eisenwaren in eine Halle am Stadtrand und belässt den Hausrat im angestammten Gebäude. Der FDE beklagt, dass jetzt in der City auch Hausrathändler aufgeben und ihre Läden an Textilketten verpachten.
- 1970** OBI eröffnet im Hamburger Einkaufszentrum Alstertal einen Heimwerkermarkt mit 800 qm Verkaufsfläche.
Zur Arbeitstagung in Goslar wird am 4. Februar Georg Dengel, Wiesbaden als Nachfolger von Karl Wirth zum FDE-Präsidenten gewählt.
Erlass der Preisauszeichnungsverordnung.
- 1971** Franchising für OBI-Heimwerkermärkte.
- 1972** Das Berufsbildungsgesetz tritt in Kraft. Künftig gibt es den Azubi.
Ausbildung der Ausbilder durch Fernlehrbriefe.
- 1973** Wilhelm Roloff, der am 18. Januar 1946 unter den Wiederbegründern des FDE war, stirbt am 19. Dezember im Alter von 97 Jahren.
Der FDE ist gegenüber elektronischen Registrierkassen noch skeptisch: *"Bis zur Stunde sind diese Geräte noch ausgesprochen teuer und nur als Prototypen auf Messen und Fachveranstaltungen zu sehen."*
Araber und weitere OPEC-Staaten verursachen durch Ölverknappung eine Energiekrise.
- 1974** Die Preisbindungen sind aufgehoben.
- 1975** Durch den Bauboom ist der Wohnungsbestand auf 23,2 Mio. gewachsen.
- 1976** NB seit 75 Jahren gewachsen auf 1.500 Mitglieder und 1 Mrd. DM Umsatz.
- 1977** FDE-Arbeitstagung nach 25 mal Goslar jetzt in Arolsen, weil das Hotel Der Achtermann renoviert wird.
- 1978** Das Internat der Fachschule gerät in Gefahr, der Grundlehrgang hat nur 14 Studierende; nötig sind 50 Anmeldungen.
- 1979** Die Heimwerkermesse in Essen entwickelt sich zur Verbraucherausstellung.
Die KölnMesse räumt dem Heimwerkerbedarf mehr Platz ein.
- 1980** Konzentration: Metro beteiligt sich an Kaufhof, Trotz-Baumärkte gehen an Spar, die der Baywa an Asko.
- 1981** Dr. Georg Hungerkamp, Bocholt, wird in Bad Kissingen als Nachfolger von Georg Dengel, Wiesbaden, zum FDE-Präsidenten gewählt.
- 1982** Der FDE-Etat gerät durch gewaltige Portoerhöhung in rote Zahlen.
Für die Erneuerung der Kochgruppe in der Eisenwaren-Fachschule zahlt der Verband 18.000 DM.
Das Verbandshaus wird renoviert, das erfordert bis 1986 mehr als 500.000 DM.
- 1983** Die *Domotechnica* wird von der *Eisenwarenmesse* getrennt. In der Folge wandern die Aussteller von Hausrat nach Frankfurt ab.
- 1984** Das City-Fachgeschäft mit Türbeschlag und Sicherheitstechnik wird zur *Eisenwarenmesse* vorgestellt und zur Nachahmung empfohlen.
- 1985** Die Gemeinschaftswerbung Tisch und Raumkultur wird begrüßt.
Der FDE ermittelt den bekannten Hersteller, der an Tchibo 150.000 Bratpfannen geliefert hat.

Vertriebskanal Internet - viele Käufer, wenig Anbieter

Bereits 29,5 Millionen Menschen in Deutschland bestellten im ersten Quartal 2009 Waren und Dienstleistungen über das Internet. Wie das Statistische Bundesamt anlässlich des Weltverbrauchertages am 15. März 2010 auf Basis der Erhebung „*Informations- und Kommunikationstechnologie in privaten Haushalten*“ mitteilt, waren das 55 Prozent aller Internetnutzer dieses Zeitraumes. Seit Jahren steigt die Zahl stetig: 2009 gegenüber 2008 allein um knapp 2 Millionen.

Aber lediglich etwas mehr als 11 Prozent aller Unternehmen in Deutschland haben 2008 ihre Produkte oder Dienstleistungen auch über das Internet oder andere computergestützte Netzwerke verkauft. Die Beteiligung der Unternehmen am Online-Handel stagniert damit schon seit mehreren Jahren auf etwa gleichbleibendem Niveau. Insbesondere die kleinen Unternehmen sind beim Verkauf über elektronische Netze zurückhaltend: nur knapp 11 Prozent der Unternehmen mit einem bis neun Beschäftigten nutzen diesen Vertriebsweg. Von den Unternehmen mit zehn und mehr Beschäftigten geben immerhin fast 19 Prozent an, dass sie im Jahr 2008 Verkäufe auf elektronischem Wege realisierten. Beim Umsatzvolumen über den elektronischen Vertriebsweg sieht es hingegen anders aus. Hier erzielen diejenigen Unternehmen, die im Jahr 2008 Produkte oder Dienstleistungen über elektronische Netze verkaufen, bereits 35 Prozent ihres Gesamtumsatzes. Im Jahr 2004 liegt dieser Anteil noch bei 27 Prozent.

Inventurdifferenzen

Ein Dauerthema im Handel sind Verluste durch Diebstahl. Die unterschiedlichsten Gruppen entwenden Ware: Kunden, Mitarbeiter oder auch Lieferanten. Manchmal ist es Unachtsamkeit, meistens jedoch Vorsatz. Die Wirtschaftskrise hat die Zahlen weiter nach oben getrieben. 2009 lagen die Belastungen bei rd. 5,6 Mrd. Euro. Rund 3,4 Mrd. Euro wurden durch Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten verursacht. Dies ist der höchste Wert seit 2002. Händler können Diebstahl kaum verhindern, aber ihn erschweren. Diese Investitionen sind erforderlich.



Datenschutz - auf dem Weg zum gläsernen Menschen

Da der Austausch von Daten und die Vernetzung von Datenbanken technisch immer leichter möglich sind, ist Datenschutz ein wichtiges Thema. Die Skandale der jüngeren Vergangenheit bei Lidl, der Deutschen Bahn und der Telekom haben gezeigt, dass manche alles, was machbar ist, auch umsetzen wollen.

Die Regelungen wurden in den vergangenen Jahren immer komplexer und sind auf verschiedene Gesetze (u.a. das Bundesdatenschutzgesetz, das Telemediengesetz, die Bildschirmarbeitsverordnung, das Betriebsverfassungsgesetz, das Personalvertretungsgesetz) verteilt, auch richterliche Entscheidungen spielen eine große Rolle. Der Gesetzgeber hat im Herbst 2009 das Bundesdatenschutzgesetz geändert, um besonders den Arbeitnehmerdatenschutz zu verbessern. Der Entwurf eines noch weiter gehenden Gesetzes wird intensiv diskutiert.

Elektronischer Briefversand

Mitte Juli 2010 beginnt die Registrierung für den E-Brief (Deutsche Post) und DE-Mail (Deutsche Telekom). Mit diesem neuen System wird ein sicherer Versand elektronischer Post angeboten, der das E-Mail-System ergänzt. Post, die über dieses System verschickt wird, soll genauso sicher sein, wie die herkömmliche Briefpost und demzufolge auch rechtlich verbindlich. Die Erarbeitung und Diskussion dauerte also mehrere Jahre und auch das im Februar und März 2011 durch Bundestag und Bundesrat verabschiedete Gesetz ist nicht unumstritten.

Onlinehandel 2010

Laut einer Online-Händler Umfrage des HDE erwarten 53 Prozent der Befragten eine Umsatzsteigerung zum Vorjahr. Im Jahre 2010 sollen nach HDE-Prognose voraussichtlich 23,7 Milliarden Euro im Online-Handel umgesetzt werden. Dies entspricht einem Umsatzzuwachs von 8 Prozent. 2009 werden ca. 21,9 Milliarden Euro erwirtschaftet. Dies bedeutet einen leichten Rückgang des Umsatzwachstums, der im Jahreswechsel von 2008 auf 2009 eine Steigerung von 9,5 Prozent verzeichnen konnte.

Während im stationären Einzelhandel 2009 rückläufige Umsätze von ca. zwei Prozent zu verzeichnen waren, setzen Multi-Channel-Unternehmen vermehrt auf den Umsatzbringer Online-Handel. Insgesamt betreiben ca. 50.000 Einzelhändler neben dem stationären Einzelhandel auch Online-Shops.



EU-Kommission



Immer häufiger werden Entscheidungen, die in ganz Europa gelten sollen, von der EU-Kommission getroffen. Die EU-Mitgliedsstaaten müssen dann innerhalb einer vorgegebenen Frist die Vorgaben umsetzen. Der Euro-Raum wächst stärker zusammen. Eine der letzten Verfügungen im Jahre 2010 war, dass Händler die Annahme gültiger Euroscheine nicht generell verweigern dürfen: Große Scheine dürfen nur noch in Ausnahmefällen abgelehnt werden: Wenn zu wenig Wechselgeld vorhanden ist oder wenn der Schein im Verhältnis zum Kaufpreis unverhältnismäßig ist.

Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung

Die Entwicklung der Hartwarenbranche ist 2010 überaus positiv. Dies hat kaum jemand vorher vermutet. Die Wirtschaftskrise des Jahres 2009 ist weitgehend überwunden und die Auftragsbücher füllen sich nach einem strengen Winter. Der Konsum steigert sich, die Kurzarbeit kann zurückgefahren werden, die Beschäftigtenzahlen steigen ... Dies gilt auch für die ersten beiden Monate des Jahres 2011, aber die Katastrophe in Japan (Fukushima), der Krieg gegen Libyen, die Unruhen in Nordafrika und den angrenzenden Staaten sorgen im Jahresverlauf für Unsicherheit.

Einkaufsgesellschaften

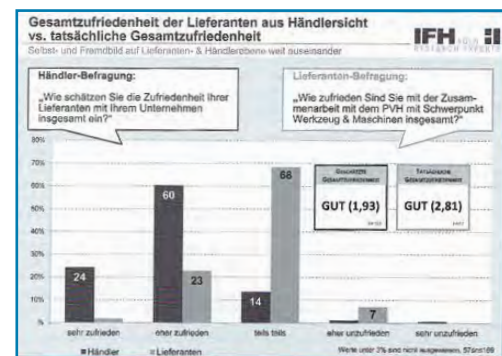
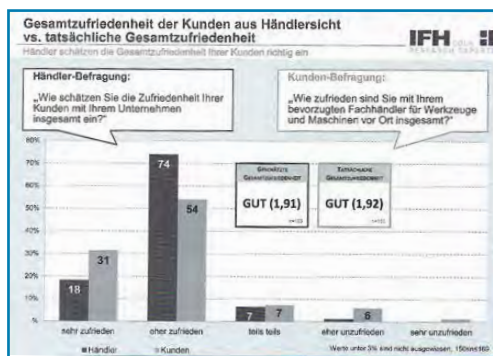
Auch die Entwicklung der Einkaufsgesellschaften verläuft 2011 positiv, Nordwest und E/D/E verzeichnen Rekordumsätze. Mit einer eigenen Bank will das E/D/E weiter wachsen. Die ETRIS BANK GmbH, die am 01. Januar 2012 ihre Tätigkeit aufnimmt, ist als Spezialinstitut zur Zentralregulierung für den mittelständischen PVH auf den spezifischen Bedarf der Branche ausgerichtet.

PVH-Kongress als Nachfolger des Tag des Hartwarenhandels



360°-Betrachtung des Marktes. Für den PVH eine bis dato erstmalige Untersuchung, deren Federführung beim ZHH liegt.

2011 wird aus dem Tag des Hartwarenhandels im November der PVH-Kongress. Zusammen mit den Verbänden FDM, FWI und ZVEI wird in Köln ein zweitägiger Kongress veranstaltet, in dessen Mittelpunkt eine gemeinsame Marktuntersuchung steht, für deren Durchführung das IFH verantwortlich ist. Es geht um nichts weniger als die Zukunft des PVH. Die Studie beinhaltet eine Stärken- und Schwächen Analyse aufgrund der aktuellen Leistungen und stellt Selbst- und Fremdbild der Hauptbeteiligten Handel - Kunden - Lieferanten gegenüber. Es handelt sich also um eine



Social Media und E-Commerce

Social Media werden wichtiger. Es ist fraglich, ob die Trennung zwischen beruflich und privat immer klar klappt. Was passiert, wenn der Mitarbeiter das Unternehmen verlässt?

Xing, Facebook, Twitter und Co. sind Trend. Web 2.0 / Social Media sind eine Bewegung, die unterschätzt wird. Denn im vergangenen Jahr haben soziale Netzwerke in Deutschland großen Zulauf. Facebook hat in Deutschland zum Beispiel 20 Millionen aktive Nutzer, was eine Steigerung um 47 Prozent im Vergleich zu 2009 bedeutet.

E-Commerce erreicht 2010 einen Rekordumsatz: 2009 waren es 15,5 Mrd. Euro und 2010 18,3 Mrd. Euro. Immer mehr große stationäre Händler eröffnen virtuelle Filialen im Internet. Kleine Onlineshops gibt es schon länger, jetzt folgen die Filialisten. Zuerst die aus dem Fashionbereich mit mehr als 1,4 Mrd. Euro Umsatz im Internet, bei Elektronikartikeln, Baumärkten und Heimtierbedarf wird massiv an Onlineshops gearbeitet. Lebensmittelhändler starten erste Versuche. 2011 sind die traditionellen Versandhändler und Internet-Pure-Player wie Amazon in Führung, aber die stationären Händler holen auf.

50 Jahre Arbeitskreis Baubeschlag (AKB) im ZHH

Der AKB kann 2011 sein 50-jähriges Bestehen feiern. Damals ergriffen einige Persönlichkeiten der Branche die Initiative. Der Arbeitskreis wurde mit 78 Firmen am 27. Juni 1961 in Frankfurt gegründet. Ziel war die Bündelung der Interessen des Baubeschlaghandels und eine echte Partnerschaft mit der Industrie. Diese funktioniert bis heute und manifestiert sich jedes Jahr in der Ständigen Konferenz Handel/Industrie.





AMF Arbeitsgemeinschaft Mittelständischer Fachverbände

Im September 1998 wird von acht mittelständischen Branchenverbänden die Arbeitsgemeinschaft Mittelständischer Fachverbände (AMF) gegründet. Zwei Jahre später sind es schon zwölf Verbände, die zusammenarbeiten. Die AMF repräsentiert in den Anfangsjahren bundesweit rund 8.000 mittelständische Unternehmen. Sie versteht sich einerseits als Sprachrohr für mittelständische Interessen und andererseits sollen auf Geschäftsführebene Erfahrungen ausgetauscht werden. Auch werden für die Mitgliedsunternehmen gemeinsame Serviceleistungen angeboten, zu Konditionen, die ein einzelner Verband nicht erzielen könnte.



Die Mitgliedsverbände der AMF im Jahr 2000:

Berufsverband des Deutschen Münzfachhandels
Bundesverband des Deutschen Briefmarkenhandels
Bundesverband Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte
Bundesverband Schneidwaren- und Besteckfachhandel
Bundesverband Erotik Handel
Deutscher Caravan-Handelsverband
Fachverband des Deutschen Tapeten- und Bodenbelaghandels
Fachverband Deutscher Floristen
Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenhändler
Verband Deutscher Drogisten
Zentralverband Hartwarenhandel
Zentralverband Zoologischer Fachbetriebe



- ANZEIGE -



FÜR ALLE, DIE IMMER ALLES GEBEN.

WIR GRATULIEREN DEM ZENTRALVERBAND HARTWARENHANDEL E. V. UND SEINEN MITGLIEDERN ZUM 125-JÄHRIGEN BESTEHEN.

ZHH-Branchenbetriebsvergleich

Der ZHH-Branchenbetriebsvergleich wird ausgeweitet und wird für ZHH-Mitglieder kostenfrei. Neben dem Branchenbetriebsvergleich für den **Hartwarenhandel** wird der Branchenbetriebsvergleich für den **„GPK / Hausrat, Geschenkartikel und Zusatzsortimente“** eingerichtet. Dieses Angebot ist durch die Zusammenarbeit des ZHH mit der EK/servicegroup und dem GPK-Bundesverband möglich geworden. Angeboten werden Monats- und / oder Jahresbetriebsvergleiche.

Branchenbetriebsvergleich

wichtig für alle - besonders interessant für unsere Mitglieder

Neben dem Branchenbetriebsvergleich für den Hartwarenhandel gibt es ab sofort als zusätzliche Möglichkeit einen speziellen Branchenbetriebsvergleich für den **„GPK/Hausrat, Geschenkartikel und Zusatzsortimente“**. Dieses zusätzliche Angebot ist durch die Zusammenarbeit des ZHH mit der EK/servicegroup und dem GPK-Bundesverband möglich geworden.

Sie können auch hier am Monats-, Jahresbetriebsvergleich oder an beiden teilnehmen. Der Monatsvergleich ist im März gestartet und die Datenerfassung der Monate Januar und Februar ist abgeschlossen! **Ab April ist der Meldeschluss jeweils am 10. eines Monats.**

2011 Kostenübernahme durch den ZHH für die Branchenbetriebsvergleiche „GPK/Hausrat, Geschenkartikel und Zusatzsortimente“!

Nachhaltigkeit ist DAS Thema des 21. Jahrhunderts

Das Thema des 21. Jahrhunderts ist die Nachhaltigkeit. Die technischen Entwicklungen sind so weit fortgeschritten, dass umweltbewusstes Leben nichts mehr mit dem Ökoaktivismus der 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts zu tun hat. Es ist möglich, komfortabel zu leben und zu arbeiten und gleichzeitig die Umwelt zu schützen. Energiesparmaßnahmen - angefangen von sparsamen Elektrogeräten jeder Art über bauliche Veränderungen bis hin zu Elektro- oder Hybridfahrzeugen - schonen den Geldbeutel und schützen auch den Planeten Erde. Jeder kann sich beteiligen und Fachhändler können und sollen als Multiplikatoren wirken.



Kunden wollen Aufklärung über moderne, ökologisch durchdachte Geräte - der Fachhandel kann dies leisten. Die Frage ist nicht mehr, ob ökologisch akzeptable Waren gekauft werden, sondern nur noch, wo sie gekauft werden.

Weiterentwicklung des Lernportals hartwarewissen.de

Der Internetauftritt www.hartwarewissen.de wird aktualisiert und erweitert. Der erste Lehrbrief der Kategorie Fachwissen wird mit Knipex entwickelt und behandelt das Grundlagenwissen Zangen.

Hartwarewissen ist ein weiteres Lehrportal, in dem Grundlagen des Fach- und Beratungswissens für Auszubildende und neue Mitarbeiter im Fachhandel und Verkäufer der Großfläche im Hartwarenhandel zur Verfügung gestellt werden. Das Modul, das der ZHH hier nutzt, besteht für das Baumarktwissen seit 2009 und wird von der Akademie Bauen & Wohnen und der oehl.net betrieben.

Hartwarewissen
Gut informiert - Kompetent beraten - Mein Verkäufer

Kursangebote ausgewählter Hersteller

In dieser Rubrik finden Sie Fachwissen zu den Produkten ausgewählter Hersteller. Die Plattformbetreiber freuen sich als ersten Hersteller die Firma Knipex präsentieren zu dürfen.

Nutzen Sie die Bestimmungsfelder, informieren Sie sich zu den verschiedenen Teilwissenständen für das 1. Lehrbuch und erhalten Sie wichtige Verkaufsinformationen und Zusatzformalitäten für Ihr fundiertes Verkaufsgespräch.

Titel	Typ	Gebucht	Aktion
H01 Grundlagenschulung Zangen Datum: knipex		B	

Bitte informieren Sie sich mit dem (i) Symbol über die Kursdetails. Melden Sie sich unter „Lernkonto Login“ am System an, um Kurse buchen und bearbeiten zu können.

Zum Buchen eines Kurses wählen Sie die Aktion Kurs buchen.

Zur Bearbeitung eines Kurses wählen Sie die Aktion Kurs bearbeiten.

Kurse starten in einem neuen Browserfenster. In der Rubrik „Lernkonto Login /Meine Kurse“ erhalten Sie eine Liste der gebuchten Kurse sowie der jeweiligen Bearbeitungsstand.

NEU

Zusammenarbeit mit der BuFaMOT wird erweitert

Der Verband der Motoristen (VdM) wird künftig nach außen zusammen mit der BuFaMOT als Interessenvertretung Motorgeräte-Fachhändler (IVM) auftreten. Seit Gründung der Qualifizierungsmaßnahme-Marketing-Offensive (QMF) arbeiten beide Verbände eng zusammen. Nun soll es - bei weiterhin eigenständigen Verbänden - gemeinsame Informationen, eine gemeinsame Internetseite und einen gemeinsamen Vorstand geben.

Kartenzahlungen

Kartenzahlungen sind weiter auf dem Vormarsch. Der ZHH hat sich dafür eingesetzt, dass das in Deutschland beliebte Elektronische Lastschriftverfahren (Bezahlen mit EC-Karte und Unterschrift) solange Bestand hat, bis es ein vergleichbares europäisches Verfahren geben wird. Im Gegensatz zum Bezahlen mit EC-Karte und PIN entstehen beim ELV keine Gebühren für den Handel.

Das Internet wird mobil

Im Herbst 2011 wird mobiles Internet verstärkt zum Thema. Gefahr oder Chance für den stationären Handel? Das Einkaufsverhalten verändert sich. Hierauf muss sich der Handel einstellen. Mit den Jahren verschwimmt die Trennung zwischen Online- und Offline-Käufen immer mehr, da jeder immer online sein kann. Denn die Preise für eine dauerhafte mobile Internetverbindung sind inzwischen für jeden erschwinglich. Der Branchenverband Bitkom schätzt, dass es 2014 in Deutschland 33 Millionen internetfähige Smartphones gibt. Jedes 5. Handy ist ein Smartphone.

Laut der Studie „Mobile Web Watch 2011“ von Accenture nutzen immer mehr Deutsche ihr Handy, um ins Internet zu gehen: Waren es 2008 noch 3 Millionen User, so sind es heute etwa 14 Millionen, fast 5-mal so viel. Dabei nutzen 50 Prozent der 3.000 befragten Deutschen soziale Netzwerke, 31 Prozent kaufen online ein, wenn sie mobil ins Netz gehen.

Bedingt durch den generell zunehmenden Internethandel werden immer mehr Schutzmechanismen für Verbraucher auf den Weg gebracht, so z.B. die Widerrufsbelehrung.



Konjunktur 2012

Die Staatsschuldenkrise und die Auswirkungen von Basel III sind gerade für den Mittelstand schwer einzuschätzen. Deshalb ist es besonders wichtig, sich als Unternehmer Gedanken über mögliche Strategien zu machen.

Die Inflationsrate steigt 2011 um rund 2,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr und liegt dauerhaft über 2 Prozent. Die Staatsschulden in vielen Ländern Europas erfordern europäische Zusammenarbeit. Dies gelingt den Mitgliedsstaaten erfreulich gut. In Deutschland ist der Mittelstand der Stützfeiler der Wirtschaft. Fest steht aber, dass Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit nur im Verbund erhalten werden können. Integration ist erforderlich, in alle Richtungen: von Älteren, von Jüngeren, von Migranten, von Hoch- und von Niedrigqualifizierten.

Die Kaufkraft stagniert 2012 wegen der steigenden Preise, aber es gibt große regionale Unterschiede.

Bezahlsysteme werden kontaktlos

Seit vielen Jahren werden Waren nicht nur bar, sondern auch mit Karten bezahlt. Der Anteil an unbaren Zahlungen hat inzwischen mehr als 35 Prozent im stationären Handel erreicht.

Eine Erfolgsgeschichte - der PVH Kongress

Im Jahre 2011 entwickelt der ZHH zusammen mit dem FDM, FWI und dem ZVEI ein Konzept für einen PVH Kongress. Ein Kernthema soll dabei eine breit angelegte Marktstudie bei Handel, Industrie und deren Kunden sein, für deren Ausführung man das IFH beauftragt. Erstmals wird die Marktstudie, die jeweils im Herbst vor dem Kongress durchgeführt wird, auf dem 1. PVH-Kongress vorgestellt. Eine 360°-Betrachtung des PVH, die in dieser Form für den Handelsmarkt des PVH einzigartig ist. Die Ergebnisse waren in Teilen erschreckend, weil sich herausstellte, dass das Selbst- und Fremdbild der partnerschaftlichen Zusammenarbeit nicht zusammenpassen. Dies war der Grundstein, um Lehren aus den Ergebnissen zu ziehen und die Studie nach zwei Jahren - mit leicht verändertem Schwerpunkt zu wiederholen.

Die Teilnehmer des Kongresses erlebten noch weitere interessante Vorträge sowie am Vortag eine spannende Führung durch die Kölner „Unterwelt“ und einen kurzweiligen Branchenabend in einem typischen rheinischen Brauhaus.

Nach dieser, in der Branche hoch gelobten, Veranstaltung wird beschlossen, das Konzept weiter zu verfolgen, aber den Termin in die eisenwarenmesserefreien Jahre zu verlegen.



2011

In den Jahren 2013, 2015, 2017, 2019 und 2023 finden die Kongresse in den Messe-Congress-Centern der KölnMesse statt; lediglich 2021 musste der Kongress corona-bedingt - verkürzt - digital durchgeführt werden.

Mit jedem Kongress stiegen die Reputation und die Teilnehmerzahlen. Der Schwerpunkt der Marktstudie wurde immer aktuell angepasst, aber es wurde natürlich auch die Chance genutzt, Zeitreihen über bis jetzt 12 Jahre hinweg zu untersuchen. Eine Reihe illustrierter Redner sorgte auf jedem Kongress für spannende Erkenntnisse, das Rahmenprogramm begeisterte und auf den Branchenabenden konnte fleißig genetzt werden.

Mehr über die Kongresse unter www.pvh-kongress.de.



Dies bedeutet, dass die nachfolgenden Kongresse immer im März der ungeraden Jahre stattfanden und -finden.

Die PVH-Kongresse fanden in den Congress-Centern der Köln Messe, außer 2021: da war der Kongress digital, statt.

7. PVH-Kongress - 09. / 10. März 2023

„Wie tickt der Kunde digital - Kundenbindung im digitalen Zeitalter“

6. PVH-Kongress - 19. März 2021

„PVH-Kongress goes digital“

5. PVH-Kongress - 08. / 09. März 2019

„Online + mobile und trotzdem stationär + regional?“

4. PVH-Kongress - 17. / 18. März 2017

„Alles online oder was?“ Aus Kundensicht denken

3. PVH-Kongress - 20. / 21. März 2015

Tiger oder Bettvorleger?

2. PVH-Kongress - 01. / 02. März 2013

Die Zukunft des PVH - Change

1. PVH-Kongress - 18. / 19. November 2011

Die Zukunft des PVH - Zukunft



2013 - Heiner Brand, Thomas Dammann, Dr. Paul Kellerwessel (v.li. n. re.)



2015



2017



2019



2021



2023



Kein Händler kann es sich mehr leisten, keine Karten anzunehmen. Mindestens EC-Karten - mit PIN oder Unterschrift - sollten für die Kunden nutzbar sein.

Nun erfolgt eine Weiterentwicklung der Karten, indem sie sukzessive mit einem Funkchip ausgerüstet werden. Auch Smartphones werden mit dieser Technologie ausgerüstet und können die Karte zukünftig ersetzen.

ZHH auf der Internationalen Eisenwarenmesse

Nach dem großen Erfolg des ersten **Tag des Auszubildenden** auf der Eisenwarenmesse 2010 gibt es auf der Eisenwarenmesse 2012 eine Fortsetzung. Auszubildende des Werkzeugfachhandels können auf einer Rallye über das Messegelände ihre Partner im Werkzeug-, Befestigungs- und Industriebedarf ein wenig kennenlernen und an den Messeständen mehr oder weniger knifflige Fragen beantworten. Zu gewinnen gibt es wieder attraktive Preise, die die teilnehmenden Hersteller zur Verfügung gestellt haben.

Zum ersten Mal wird auf der Messe der **Eisen Award powered by ZHH** verliehen. Verliehen wird er in den Kategorien Werkzeug, Industriebedarf, Befestigungs- und Verbindungstechnik für herausragende Innovationen.

Gewinner des ersten EISEN sind:

Dremaster DMK 200 - Gedore Tool Center KG

KNIPEX Twin Force - KNIPEX-Werk C. Gustav Putsch KG

Frässscheibe LD403 All in one - Rhodius Schleifwerkzeuge GmbH & Co.KG



v.l.n.r.: Fa. Knipex, Ralf Putsch; Fa. DIAGER, Guillaume Lesecq; Fa. Wolfcraft, Stefan Weigel; Fa. Rhodius, Gerald Lichter; Fa. Gedore, Udo Hehemann

Kraftakt. Am 01. Februar 2014 tritt die SEPA-Verordnung in Kraft, Bankleitzahlen und Kontonummer gehören dann der Vergangenheit an. Wichtig sind ab dann BIC und IBAN. Es kommt viel Umstellungsarbeit auf die Unternehmen und Privatpersonen zu.

Neue Gesetze im Online-Handel

Seit 01. August 2012 gilt das Gesetz gegen Kostenfallen im Internet. So informiert der ZHH bereits frühzeitig, dass Onlinehändler ihre Kunden unmittelbar vor der Bestellung darauf hinweisen müssen, dass diese Bestellung kostenpflichtig ist. Es wird eine sog. Button-Lösung beschlossen; d.h., der Bestell-Button muss z. B. mit der Aufschrift „kostenpflichtig bestellen“ oder „zahlungspflichtigen Vertrag abschließen“ versehen sein. Fehlt der Hinweis, ist der Vertrag nichtig. Auch muss die Zustimmung zu den AGB bereits VOR dem Kauf erfolgen. Zudem wird der Datenschutz an die Anforderungen angepasst. So sind nun Einwilligungen für Werbekontakte erforderlich.

E-Learning Plattform erweitert

Weiter geht es auch beim Online-Lernen im Verband mit dem Lehrbrief „Drehmomentschlüssel“. Dieser Lehrbrief entstand in Zusammenarbeit mit Hazet und vermittelt Grundlagenwissen zur Drehmomenttechnik und zu Drehmomentschrauben, beschreibt Verfahren zur möglichst präzisen Messung und bietet steten Praxisbezug.

QR-Codes

Im Laufe des Jahres wurden sie zum allgegenwärtigen Zeichen. Überall, auf Plakaten, in Zeitungen und Zeitschriften oder auch auf Produkten erscheinen diese quadratischen Muster.



Wirtschaftliche Lage

2012 ist ein wirtschaftlich schwieriges Jahr, nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. In Europa herrscht Rezession, weltweit gibt es einen Konjunkturabschwung. Beide Bereiche des Hartwarenhandels in Deutschland können unter diesen ungünstigen Rahmenbedingungen nur ein leichtes Wachstum erzielen. Die Erwartungen für 2013 sind sehr verhalten, gerechnet wird mit einer Stagnation, evtl. einer leicht positiven Entwicklung. De facto ist es ein leichtes Wachstum von + 0,3 Prozent.

Fachkräftemangel

Das Problem spitzt sich immer weiter zu. Es fehlt Personal. Gerade im Wettbewerb mit den „anonymen“ Onlineshops muss der Fachhandel mit kompetentem Personal überzeugen. Dies bedeutet, dass diejenigen, die schon in den Unternehmen arbeiten, Weiterbildungsmöglichkeiten erhalten müssen. Auch muss ein Arbeitgeber sich stärker um seine Fachkräfte bemühen. Wer ausbilden will, muss häufiger als früher feststellen, dass die schulischen Qualifikationen oftmals nicht ausreichen. Hier müssen andere Kriterien entscheiden, um die jungen Leute doch auszubilden. Leistungswillige Jugendliche, die weniger begabt sind, müssen Hilfestellungen erhalten. Wer etwas gegen den Fachkräftemangel tun möchte, der muss investieren: Zeit und Geld. Und außerdem seine Mitarbeiter zu zufriedenen, loyalen Mitarbeitern machen, damit sie im Unternehmen bleiben. 08/15 reicht nicht mehr.



Sicherheit.
Made in Germany.



Maximale Sicherheit für Menschen ist unser Auftrag. Unsere Steigtechniklösungen sind Garant für höchste Arbeitssicherheit. Von der Leiter über das Rollgerüst bis hin zur individuellen Sonderkonstruktion. www.steigtechnik.de

MUNK
GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

Datenschutz

Die Vorgaben des Gesetzgebers zum Datenschutz werden immer komplexer. Der Verband reagiert und schließt ein neues Rahmenabkommen mit SMC - Schulz Management Consult - ab, durch das die Mitglieder einen externen Datenschutzbeauftragten nutzen können. Interne Datenschutzbeauftragte kosten in der Regel mehr und genießen zusätzliche Rechte, wie zum Beispiel einen besonderen Kündigungsschutz.

2. PVH-Kongress - Fortsetzung der Marktstudie



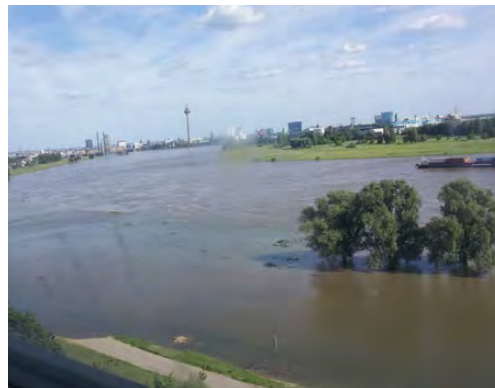
Der zweite PVH-Kongress findet am 01. und 02. März 2013 in Köln mit rund 270 Teilnehmern statt. Wieder mit einer neuen Marktstudie, die Veränderungen zur ersten Studie aufzeigen wird und außerdem auch neue Themenfelder bearbeitet hat. Mit weiteren Vorträgen und einer Podiumsdiskussion werden eine Fülle von Informationen geboten und begeistern die Zuhörer. Emotionaler Höhepunkt ist die Verleihung der goldenen Ehrennadel an Albrecht-Fr. Weller (li) und Karl Boos, die beide über viele Jahrzehnte dem ZHH überaus verbunden waren.

Multi- und Cross-Channel

Kunden erwarten immer stärkere Verknüpfungen von stationärem Handel und Onlinehandel. Dem muss sich auch der Hartwarenhandel zunehmend stellen, denn Kunden möchten während des Kaufprozesses auch zwischen den einzelnen Kanälen wechseln. Sie erwarten Emotionen und Erlebnisse. Diese bekommen sie am ehesten, wenn die einzelnen Kanäle gut aufeinander abgestimmt sind. Bedingt durch die technische Entwicklung ist es heute nichts Besonderes mehr, permanent online zu sein. Dies hat für den Handel zur Folge, dass er mindestens eine digitale Visitenkarte im Netz braucht, besser noch eine aussagekräftige Internetseite. Der Bundesgerichtshof hat einen Internetzugang als signifikant für die Lebenshaltung bezeichnet.

Naturkatastrophen

Immer häufiger treten in den letzten Jahren extreme Wetterlagen auf. Im Sommer 2013 gibt es ein „Jahrhunderthochwasser“, durch das weite Landstriche großflächig zerstört werden. Dies ist die vierte Naturkatastrophe - nach 2002, 2006 und 2010 - die in diese Gebiete großes Leid brachte. Gerade mit dem Aufbau fertig oder noch mittendrin, liegt wieder alles in Trümmern. Gefährdet sind nicht nur Menschen, die in Gewässernähe leben. Starkregen, Stürme, Hagel, Erdbeben, extreme Hitze oder massiver Schneefall können überall auftreten.



Um hier den Mitgliedern zu helfen, arbeitet der ZHH schon seit vielen Jahren mit der Versicherungsagentur Hemmer und Felder GmbH zusammen, die auch Elementarversicherungen im Angebot hat.

52. IHA-Kongress vom 6. - 9. Mai 2013 in Las Vegas

Im Mai geht es international mit der IHA erstmalig nach Amerika. Rund 40 Delegierte aus verschiedenen Ländern treffen sich zum 52. IHA-Kongress mit den amerikanischen und kanadischen Kollegen der NRHA im Las Vegas-Convention-Center, wo zum gleichen Zeitpunkt die National Hardware Show stattfindet.

Auf der Ratssitzung wird von den IHA-Vorständen über die zukünftige Durchführung der Kongresse diskutiert, und es werden die neuen Statuten erörtert. Denn die Ausrichtung eines großen internationalen Kongresses wird immer schwieriger und kostenintensiver. Wer möchte und kann dieses Risiko zukünftig noch tragen?



Lokales Engagement wird wichtiger



Fachhandelsgeschäfte stehen immer mehr unter Druck. Es gibt in den Innenstädten immer mehr Filialisten, Ein-Euro-Shops, Shopping Center. Der inhabergeführte Fachhandel hat es schwer. Handel ist Wandel und der Handel muss sich anpassen. Kundenwünsche müssen oberste Priorität haben. Die Herausforderungen müssen angenommen werden, wenn die Kunden nicht nur noch ins Internet gehen sollen. Innenstädte müssen attraktiver werden, ein Gesamtpaket bieten: Einkaufen, etwas Erleben, zusammen mit anderen etwas Außergewöhnliches schaffen. Gefragt sind

Handel, Dienstleister, Gastronomie und Verwaltung. Dann kann der stationäre Handel auch gegenüber dem Internet punkten. In verschiedenen Städten, besonders in kleineren Städten, gibt es Protestaktionen gegen das Ladensterben und die hohen Leerstände.

Mindestlohn

2013 ist ein Wahljahr. SPD und Grüne planen im Falle eines Wahlsieges die Einführung eines flächendeckenden gesetzlichen Mindestlohnes von 8,50 Euro. Der ZHH spricht sich, wie viele andere Verbände und Wirtschaftsinstitute, gegen die Einführung aus. Tarifentscheidungen sollten innerhalb jeder Branche von Arbeitgebern und Gewerkschaften ausgehandelt werden. Hier sind die spezifischen Probleme bekannt. Allgemeingültige Anordnungen für alle Branchen ohne Differenzierung können zu Geschäftsschließungen und höheren Arbeitslosenzahlen führen, wenn die Unternehmer die höheren Löhne nicht mehr zahlen können.

Inventurdifferenzen

Dauerthema ist das Thema Ladendiebstahl. Seit vielen Jahren sind die Zahlen hoch, die Verluste groß. Verhindert werden können Inventurdifferenzen nicht. Es ist nur möglich durch Präventionsmaßnahmen die Schäden zu minimieren.



Der ZHH stellt seinen Mitglieder ein Poster zur Verfügung, das auf Konsequenzen aufmerksam macht.

Verbraucherrechterichtlinie

Zum 13. Juni 2014 tritt die neue Verbraucherrechterichtlinie in Kraft und wieder werden im Verband umfangreiche Informationen und Unterlagen vorbereitet, um die Mitglieder auf die neuen Herausforderungen vorzubereiten. Denn jeder Händler, der auch an Privatleute verkauft, ist von dieser Richtlinie betroffen.

Das Gesetz stellt mehr auf das WAS ab als auf das WIE. Wichtig ist aber, dass Verbraucher VOR Vertragsschluss alle notwendigen Informationen erhalten. Einige Regelungen, die bislang nur im Onlinehandel galten, müssen nun auch vom stationären Handel berücksichtigt werden.

Neuer Internetauftritt



Ende 2013 wird der neue Internetauftritt des ZHH freigeschaltet. Nach mehr als einem Jahrzehnt wird es Zeit für einen Relaunch. Auch das ZHH-Bildungswerk und die ZHH-Dienstleistung werden an das neue Design angepasst.

Datenschutz bei E-Mails

Die E-Mail-Verteiler geraten in das Visier der Datenschützer. Das Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht (BayLDA) hat schon Bußgelder verhängt, wenn die Adressen im „an“ oder „copy“ offen sichtbar waren. Künftig will die Behörde die Bußgelder nicht gegen den

Mitarbeiter, der die Mail verschickt hat, sondern gegen die Unternehmensleitung ausstellen, da die Sensibilisierung der Mitarbeiter Sache der Unternehmensleitung sei. E-Mail-Verteiler sollten immer in „Bcc“ eingetragen werden und die Mail an sich selber geschickt werden.

Lehrstellenmangel wird Lehrlingsmangel

Es wird immer schwieriger, ausbildungsberbereite und ausbildungsfähige Jugendliche zu finden. Einerseits sinkt die Zahl an Jugendlichen, andererseits machen mehr Abitur und wollen dann studieren. Auch sind immer mehr Schulabgänger aus verschiedenen Gründen kaum ausbildungsfähig. Hier stehen die Unternehmer vor großen Aufgaben: Den gut ausgebildeten Leistungsbereiten Karrierechancen und Perspektiven aufzeigen, sowie die Leistungsschwächeren im Betrieb zu integrieren. Die heute fehlenden Azubis sind die fehlenden Fachkräfte von morgen.



Energie wird zum Luxusgut

Obwohl Deutschland schon zu den führenden Nationen gehört, die energieeffizient handeln, wird durch immer mehr Verordnungen und Subventionen der Markt reguliert. Energiesparen wird Pflicht. Dies ist schwierig in einer technisierten Umgebung. Und die Kosten steigen trotz geringerem Verbrauch. Erneuerbare Energien, wie Windkraft und Solarstromanlagen werden massiv gefördert, die Atomkraftwerke nach der Katastrophe von Fukushima 2011 in ihrer Laufzeit stark limitiert. Fehlende Rohstoffe in Deutschland führen zu Abhängigkeiten.



Preiskampf im Handel

oder: Wie zerstören wir unsere lebendigen Innenstädte?

Immer stärker mischt sich das Bundeskartellamt - von Rechts wegen - in den Konkurrenzkampf zwischen Fachhandel und Online-Handel ein und stärkt dabei die Position der Online-Händler. Der Vertrieb über den Fachhandel ist dienstleistungsorientiert. Örtliche Nähe, ansprechende Warenpräsentation, kompetente Beratung durch geschultes Verkaufspersonal, einfache Abwicklung von Reklamationen und Reparaturen werden durch diesen Vertriebskanal dem Kunden geboten. Der Vertrieb über die Marktplätze im Internet ist dagegen dienstleistungsarm.

- ANZEIGE -



Herzlichen
Glückwunsch zum
125-jährigen Jubiläum.



Der Preis und der Preisvergleich stehen hier ganz klar im Mittelpunkt. Auch die Herstellerseite ist betroffen. Markenhersteller, die durch ihre Vertriebsvereinbarungen versuchen, den Mehraufwand des Fachhandels zu honorieren, den dieser durch den Betrieb seines Ladengeschäftes im Vergleich etwa zum Onlinehandel hat, werden vom Bundeskartellamt abgemahnt. Ziel der Markenhersteller beim selektiven Vertrieb ist aber nicht die Kontrolle des Fachhandels, sondern dessen Schutz. Wenn sich ein Hersteller für einen dienstleistungsorientierten Vertrieb seiner Produkte entscheidet, sollte es sein gutes Recht sein, Teile seiner Konditionen von der Erbringung bestimmter Leistungen abhängig zu machen. So haben die Markenhersteller erkannt, dass Kundennähe mit Warenpräsentation und Beratung im örtlichen Fachhandel Geld kostet, und sind bereit, diese Leistungen zu honorieren. Hierdurch kann auch das Problem des Beratungsdiebstahls, unter dem der Fachhandel leidet, begrenzt werden. Die Entscheidung eines Herstellers für eine selektive Vertriebspolitik ist eine originäre strategische unternehmenspolitische Entscheidung, die auch das Kartellamt respektieren sollte.

Der ZHH wird dieses Thema auch weiterhin aufgreifen und sich für rechtliche Veränderungen einsetzen.



Und der Einsatz zeigt hin und wieder Erfolg, wie die Reaktion von Andrea Lindholz, CSU, MdB für den Wahlkreis Aschaffenburg. Sie hat auf das ZHH-Schreiben reagiert und dem ZHH Durchschläge ihrer Schreiben an den Präsidenten des Bundeskartellamtes, Andreas Mundt, und an den Bundesminister für Wirtschaft und Energie, Sigmar Gabriel, zukommen lassen.

Protest des ZHH gegen Umkehr der Umsatzsteuerschuld

Im Juli 2014 beschließt der Bundestag die Umkehr der Umsatzsteuerschuld bei Eisen- und Stahlerzeugnissen (Reverse Charge-Verfahren) mit Wirkung zum 1. Oktober 2014. Dies bedeutet, dass der Lieferant eine Nettorechnung ausstellt und seinen Kunden auf den Übergang der Steuerschuldnerschaft hinzuweisen hat. Da dies für die betroffenen Händler enorme Probleme mit sich bringt, hat der ZHH sich den Protesten, die u. a. durch die Wirtschaftsvereinigung Stahl getragen werden, angeschlossen und sich an den zuständigen Staatssekretär Johannes Geißmann im Bundesfinanzministerium gewandt:

„(...) Auch wir, der Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH), Düsseldorf, sehen (...) in diesem Gesetz eine nachhaltige Beeinträchtigung unserer Mitglieder. Das neue Gesetz erschwert die Ausübung der geschäftlichen Tätigkeit, da für unterschiedliche Warensortimente unterschiedliche Umsatzsteuerregelungen gelten, rechtliche Schwierigkeiten beim Vorsteuerabzug wegen fehlender Hinweise auf notwendige Ausführungsregeln drohen, und es in einer nicht darzustellenden Vorbereitungsfrist umgesetzt werden soll. (...).

Dieter Janecek, Wirtschaftspolitischer Sprecher der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen, antwortete auf das Schreiben des ZHH wie folgt: *„(...) Die Komplexität einer Umstellung auf das umsatzsteuerliche Reverse-Charge-Verfahren ist uns bewusst. Dennoch befürworten wir die Maßnahme. In Deutschland gehen schätzungsweise um die 20 Mrd. Euro an Steuereinnahmen jedes Jahr durch Umsatzsteuerbetrug verloren. Das Reverse-Charge-Verfahren ist eine Methode, die diesen Betrug wirkungsvoll verhindern kann. Die Bundesregierung weitet das Verfahren jeweils nur auf die Produkte aus, für die bekannt wurde, dass es zu Betrugsfällen kam. Das ist in der Tat unnötig kompliziert. Wir wollen auf EU-Ebene darüber diskutieren, ein generelles Reverse-Charge-Verfahren für alle Produkte einzuführen. Zumindest aber sollte man aber nicht einzelne Produkte, sondern ganze Produktgruppen umstellen. Ansonsten ergeben sich die von Ihnen geschilderten Probleme, dass bei einer einzelnen Rechnung/Lieferung unterschiedliche Verfahren angewendet werden müssen. (...)*“ Die Antwort erfolgte schnell, aber leider mit der Erkenntnis verbunden, dass seitens Bündnis 90/Die Grünen eher an eine Ausweitung des Reverse-Charge-Verfahrens als an eine Nichteinführung gedacht ist. Dies wäre zwar gerechter als die geplante Lösung, aber keinesfalls unternehmerfreundlich.

Privatinsolvenz und Zahlungsverzug

Zum 01. Juli 2014 wird die Zeitspanne für den Abbau von privater Überschuldung gesenkt. Wenn es dem Verbraucher gelingt, nach Abgabe eines Insolvenzantrages in drei Jahren die Verfahrenskosten und mindestens 35 Prozent der Forderungen zu begleichen, dann werden ihm vom Gericht die Restschulden erlassen. Schuldenfrei nach fünf Jahren wird, wer die Verfahrenskosten bezahlt. Bislang lag die Grenze für den Erlass der Schulden bei sechs Jahren. Für Händler bedeutet dies, dass das Risiko steigt, Außenstände nicht oder nur zu einem geringen Teil bezahlt zu bekommen.

Auch im B2B erhöhen sich die Fälle, in denen Zahlungsziele ausgereizt oder überschritten werden. Die EU beschließt deshalb - so gibt es die Richtlinie 2011/7/EU vom 16. Februar 2011 vor - in allen Ländern eine „Kultur der unverzüglichen Zahlung“ zu begründen. Die neuen Regelungen, die seit dem 29. Juli 2014 in Deutschland gelten, sollen neben einer Vereinheitlichung des Rechtes im EU-Raum, die Vorgehensweisen bei Zahlungsverzug vereinfachen; u. a. durch eine Verringerung des bürokratischen Aufwandes in den Unternehmen. Die größere Sicherheit, Rechnungen im festgelegten Zeitraum beglichen zu bekommen, soll besonders kleine und mittlere Unternehmen schützen. Hierzu soll auch die stärkere Sanktionierung von Verstößen beitragen.

PASSION Star 2014 an drei ZHH-Mitgliedsunternehmen

Erfolg im Einzelhandel braucht mehr als gute Sortimente. Wer im harten Wettbewerb Kunden finden und binden will, muss Menschen mit seinen Ideen anstecken, sie bei ihren Emotionen packen und mit leidenschaftlichem Engagement zum Kauf verführen.

Im Mitgliederkreis der EK/servicegroup und des ZHH gibt es eine Vielzahl solcher Fachhändler – und drei davon werden am 11. September 2014 im Anschluss an den EK-Unternehmerkongress auf der „Passion Night“ im Bielefelder Ringlokschuppen für besondere Leistungen ausgezeichnet.

Im Vorfeld sind über 100 Nominierungen eingegangen, von denen 29 in die engere Wahl einer unabhängigen Jury kamen. In den Kategorien Fachgeschäft/Fachmarkt und Kaufhaus



/ Warenhaus werden dabei von sechs Fachleuten aus Wissenschaft, Handel, Medien und Industrie so wichtige Aspekte wie emotionale Wirkung, Nachhaltigkeit, Qualität, Unternehmenskultur, Einzigartigkeit, Glaubwürdigkeit und Lebensart bewertet.

Die drei Gewinner sind:

Bärle am Friedrichsplatz (Bruchsal) bekommt den Passion Star für „Leidenschaft durch Evolution“.

Die **Firma Brandl** aus Oberbayern (Eitensheim) erhält den Passion Star für „Leidenschaft durch Perfektion“ und der Passion Star für „Leidenschaft durch Engagement“ geht an das **Porzellanhaus Kaefler** in Sohren.

Mindestlohn

Die neue Bundesregierung setzt die Wahlkampfansage der SPD um und führt zum 01. Januar 2015 in Deutschland einen Mindestlohn in Höhe von 8,50 Euro brutto je Stunde ein. Hierdurch kommen auf alle Unternehmer zusätzliche bürokratische Belastungen hinzu. Auch wenn sich in vielen Fällen am Entgelt nichts ändert, müssen die Vergütungssysteme überprüft werden.

Kooperation beendet

Die seit 1994 bestehende Kooperation von ZHH und BSD wird zum 01. Januar 2015 beendet und wenig später verlässt der BSD auch das ZHH-Haus. Der (neue) Vorstand glaubt, alleine besser weiterzukommen, doch die Tage der Eigenständigkeit des BSD e.V sind gezählt, wie sich im Jahr 2022 zeigen wird. Entsprechend sucht der ZHH für die Sicherheitstechnik neue Wege mit anderen Verbänden und schafft im FDE für die Mitglieder mit diesem Sortiment eine zukünftige Basis.

QMF wird e.V.

War QMF bislang eine Art „*rechtliches Neutrum*“, da als Arbeitsgemeinschaft von Fachbetrieben, Verbänden und Herstellern ohne rechten juristischen Rahmen, so wird dies 2015 anders: QMF wird eingetragener Verein. Am 03. Dezember 2014 gründen 24 Kollegen aus Handels- und Lieferantenseite in Essen den „*QMF - Qualifizierung des Motorgeräte-Fachhandels e.V. (i.Gr.)*“. Eine Satzung sowie eine Beitragsordnung werden verabschiedet und ein neuer Vorstand gewählt. Zum Vorsitzenden des Vereins wird Georg Kersten / Rees gewählt; Stellv. Vorsitzender: Thomas Räder / Wuppertal. Weitere Vorstände: Lars Lehmann / Bautzen und Thomas Thurner / Ammerbuch-Entringen. Als Beisitzer Industrie gehören Stefan Nedele / Tielbürger und Andreas Epple / Stihl dem Vorstand an.

In seiner ersten Sitzung beruft der neue Vereinsvorstand Ulrich Beckschulte und Elmo Keller zu Geschäftsführern, die Geschäftsadressen in Essen und Düsseldorf bleiben bestehen.

Erbschafts- und Schenkungssteuer

Nach Jahrzehnten der Auseinandersetzung wird im Dezember 2014 das Gesetz zur Erbschafts- und Schenkungssteuer vom Bundesverfassungsgericht grundsätzlich als verfassungsgemäß erklärt, nur noch Details müssen angepasst werden. Die Richtung steht fest, und nach 27 Jahren besteht die Chance auf Planungssicherheit. Unsicher ist nur noch, ob das Gesetz ab der Verabschiedung, ab 1.7.2016 oder rückwirkend ab 17.12.2014 gelten soll.

Online- und stationärer Handel

Online- und stationärer Handel kommen sich immer näher. Eine Umfrage von eBay 2014 zeigt, dass 41 Prozent der Befragten auch ein Ladengeschäft neben ihrem Internetshop bei eBay haben. 59 Prozent hätten zuerst das stationäre Geschäft gehabt und dann zusätzlich den Onlineshop eröffnet. Rund die Hälfte der Händler, die beide Kanäle bedienen, sieht online als zusätzliche Einnahmequelle an.

Resturlaub

Das Thema Urlaub beschäftigt die Branche häufig in diesen Jahren. Immer wieder gibt es Urteile, die auch für den Verband und den Handel wichtig sind. So auch am 10. Februar 2015, als das BAG entscheidet, dass es bei einem Wechsel von Vollzeit zu Teilzeit nicht möglich ist, den Resturlaub im Verhältnis zur Kürzung zu reduzieren, wenn auch die Zahl der Arbeitstage reduziert wurde.

Bisherige Regelung:

5-Tage-Woche - 20 Tage Resturlaub = 4 Wochen Urlaub

4-Tage-Woche - 16 Tage Resturlaub = 4 Wochen Urlaub.

Neue Regelung: 4-Tage-Woche - 20 Tage Resturlaub - = 5 Wochen Urlaub.

So müssen vor der Verringerung der Arbeitstage die verbleibenden Resturlaubstage nun abgebaut werden.





- 1986** 10 Zentralen leiten 60% aller Heimwerkermärkte. Die Konzentration schreitet weiter fort.
- 1987** Arbeitsgemeinschaft DIY von FDE und weiteren Verbänden des Fachhandels gegründet. Es gibt 1.569 Bau- und Heimwerkermärkte, 1.101 davon haben mehr als 1.000 qm Verkaufsfläche.
- 1988** Als Alcasa wird im Einkaufszentrum bei Bochum mit einem 4.000 qm großen SB-Markt für Hausrat und GPK experimentiert. Das Experiment misslingt.
- 1989** Das Brandenburger Tor ist offen, die Mauer wird fallen. Kollegen aus der Noch-DDR melden sich beim FDE.
- 1990** Mitglieder im Westen stellen für Kollegen aus der Noch-DDR Praktikantenstellen zur Eingewöhnung in die Marktwirtschaft. Patenschaften mit Kollegen aus dem Westen werden vermittelt.
- 1991** Neue Struktur für den FDE wird als Licher Modell von Vorstand und Geschäftsführung erarbeitet und zur Annahme empfohlen.
- 1992** Die Hauptversammlung findet in Dresden statt.
Das Licher Modell wird als zukünftige Struktur akzeptiert.
- 1993** Beleglose Datenverarbeitung wird für AKB angestrebt.
- 1994** Beteiligung an der HDE-Aktion gegen Änderung des Ladenschlussgesetzes. Sie bleibt ohne Erfolg.
- 1995** Unter dem neuen Namen Zentralverband Hartwarenhandel (ZHH) wird erstmals in München getagt. Die Tagung heißt jetzt Kongress.
- 1996** Die Sortimentler aus dem Produktionsverbundhandel bilden einen eigenen Arbeitskreis multitec.
- 1997** Die Einkaufsgenossenschaft NB fasst nach Liquiditätsschwierigkeiten und einem Vergleich wieder Fuß. E/D/E und EK-Großeinkauf gehen zwecks Aufgabenteilung eine strategische Allianz ein.
- 1998** Dr. Paul Kellerwessel, Köln, wird am 7. März auf der Delegiertenversammlung zum 11. Präsidenten des ZHH gewählt.
Der ZHH besteht 100 Jahre und feiert in Berlin in Verbindung mit dem 45. Kongress der Internationalen Vereinigung der Eisenhändler-Verbände (IVE).
Die Bundesregierung erhöht die Mehrwertsteuer auf 16 Prozent. Der ermäßigte Satz bleibt bei sieben Prozent.
- 1999** Zum 01. Januar erwirbt die Kaufring AG alle Anteile an der Nürnberger Bund Handelsgesellschaft mbH.
In der Eurozone können ab 1. Januar alle Banküberweisungen wahlweise in DM oder in Euro geleistet werden.
Im April feiert der ZHH-Marketing-Verlag sein 50jähriges Bestehen.
- 22. Juli:** Als Nachfolgemodell der Eisenwarenfachschule in Wuppertal gründen 28 Vertreter aus Unternehmen und den Verbänden ZHH und BHB den Verein „Akademie Bauen & Wohnen“.
- 2000** Ende August können sich die Länder nicht auf eine einheitliche Änderung/Ausweitung des Ladenschlusses einigen.
- 2001, 25.Juli:** Das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung werden trotz heftiger Proteste – auch vom ZHH – gestrichen.
Der Euroscheck wird zum Auslaufmodell, denn vom Jahreswechsel an trägt der Empfänger das Risiko selbst.
- 2002** Der Euro wird als Zahlungsmittel eingeführt.

Rücknahmepflicht für Elektrogeräte

Erneut muss die Branche sich mit der Umsetzung einer EU-Richtlinie auseinandersetzen. Diesmal geht es um die Rücknahmepflicht von Elektrogeräten mit einer Kantenlänge von max. 25 cm. Diese Geräte müssen von allen Händlern mit mehr als 400 qm Verkaufsfläche für Elektrogeräte im stationären Handel bzw. Lagerfläche im Onlinehandel - hier ab dem 25. Juli 2016 - zurückgenommen werden – kostenlos und ohne Kassenbon. Sind Geräte größer, müssen sie nur zurückgenommen werden, wenn ein gleichwertiges Gerät gekauft wird. Wer Elektrogeräte verkauft, muss jährlich bis zum 30. April der „Gemeinsamen Stelle“ mitteilen, wie viele Altgeräte er im Vorjahr zurückgenommen hat, wie viele Altgeräte zur Wiederverwertung vorbereitet und recycelt wurden, wie viele verwertet bzw. vernichtet wurden und wie viele ausgeführt wurden. Auch zahlreiche ZHH-Mitglieder sind von dieser Neuerung betroffen und müssen entsprechende Maßnahmen ergreifen.

Das Thema bleibt in den nächsten Jahren ein wichtiges Thema. Das neue Gesetz sorgt für Unsicherheit und Verwirrung. Der ZHH wird mit Fragen aus dem Mitgliederkreis überhäuft und informiert intensiv.

Bezahlmethoden werden vielfältiger

Nachdem Ende des vergangenen Jahrhunderts Kredit- und Debitkarten sich stark verbreiten und im Jahr 2015 kein Händler mehr ohne Kartenterminal ist, muss nun über eine Erweiterung der Bezahlmethoden nachgedacht werden. Barzahlung ist in Deutschland noch immer die beliebteste Bezahlmethode, aber bei größeren Summen zücken Verbraucher gerne die Karte. Neue Karten haben jetzt auch eine kontaktlos Funktion. Mastercard fordert, dass alle Akzeptanzstellen kontaktlose Zahlungen ermöglichen sollen. Noch wenig verbreitet ist das mobile Bezahlen über Smartphones.

Reverse-Charge-Verfahren

Auf Initiative des ZHH und verschiedener anderer Verbände hat der Gesetzgeber die Umkehr der Umsatzsteuerschuld (Reverse-Charge) bei Stahl- und Metalllieferungen Ende Dezember 2014 geändert, so dass u.a. die unsere Branche betreffenden Walzstahlfertigerzeugnisse (wie Profile, Bleche, Betonstabstähle und besonders Walzdraht etc.) nun nicht mehr auf der Liste stehen. Außerdem wurde eine Bagatellgrenze von 5.000 Euro beschlossen und die Nichtbeanstandungsregelung der Anwendung des Reverse-Charge-Verfahrens bei Stahl und Metalllieferungen nach § 13 b UStG bis zum 30. Juni 2015 verlängert.

Nun besteht also bis Mitte 2015 weiterhin die Wahlfreiheit, ob Rechnungen über die Lieferung von Produkten zu Zollliefernummern, die nach Anlage 4 des § 13 b Abs. 2 Nr. 11 UStG dem Reverse-Charge-Verfahren unterliegen, mit oder ohne Umsatzsteuer ausgestellt werden.

Dialogplattform Einzelhandel

Das Thema Online vs. Offline beschäftigt den Markt immer öfter. Nach dem Wachstum des Online-Handels zu Gunsten des Versandhandels, merkt der Fachhandel immer stärker den Druck des Onlinegeschäftes durch Frequenz- und Umsatzrückgänge. Die Rahmenbedingungen sind an die neuen Herausforderungen der digitalen Revolution nicht angepasst bzw. haben die bestehenden Strukturen so schnell überrollt, dass es bisher keine Anpassung gibt. Aber auch die rechtlichen und gesellschaftspolitischen Probleme, die damit einhergehen, sind nicht oder nur oberflächlich betrachtet und diskutiert worden.

Nun hat das Bundeswirtschaftsministerium - auf Druck des ZHH - eine *Dialogplattform Einzelhandel* ins Leben gerufen. Dort sind Wirtschaft, Unternehmen, Verbände, Bund, Länder und Wissenschaft vertreten, um gemeinsam zu überlegen, wie man den Strukturwandel im Einzelhandel wie Nahversorgung, Erhalt lebendiger Städte, Digitalisierung, Wettbewerb und Auswirkungen auf Arbeit und Berufe aufgreifen und in diesen Bereichen neue Perspektiven für den Einzelhandel schaffen kann. Leider ist der stationäre Fachhandel in den Gremien nur begrenzt vertreten. Statt dessen sind sie voll von Politikern und Funktionären. Aber es ist ein erster Schritt. Die „*Dialogplattform Einzelhandel*“ soll bis 2017 Empfehlungen für Politik, Kommunen und

Wirtschaft entwickeln. Dabei geht es um die Fragen, wie Handelsstrukturen im Zeitalter der Digitalisierung und des demografischen Wandels zukunftsfähig gestaltet werden können.

Folgende Workshops werden durchgeführt:

- Digitalisierung und technologische Herausforderung
- Perspektiven für eine lebendige Stadt
- Perspektiven für den ländlichen Raum
- Perspektiven für Arbeit und Berufe
- Wettbewerbspolitik

In den Workshops „Innenstadt“, „Perspektiven für Arbeit und Berufe“ und „Wettbewerbspolitik“ ist auch der ZHH durch seine Händler oder durch die Geschäftsführung vertreten, um die Bedürfnisse des Mittelstandes und der Hartwarenbranche einzubringen.



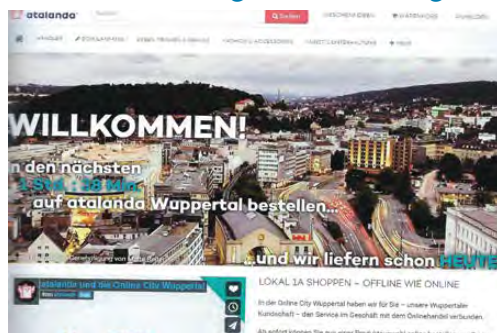
Demographischer Wandel

Die Veränderung der Altersstruktur der Gesellschaft wird immer deutlicher. Die Bevölkerungspyramide kehrt sich langsam, aber unabwendbar, um. Auch für die Hartwarenhändler wird es immer schwieriger, junge Leute zu finden, die sich ausbilden lassen wollen, und die Mitarbeiter werden tendenziell immer älter, ebenso wie die Kunden. Viele Maßnahmen, die die Älteren schätzen (Bequemlichkeit, Lieferdienste, guten Service, kompetente Beratung), überzeugen auch junge Menschen.

Mehr Informationen und Anregungen erhalten Sie unter <https://generationenfreundliches-einkaufen.de/>.



Internet mit regionalen Angeboten



Um den stationären, regionalen Handel und das Internet besser zu verzahnen, gibt es erste Aktionen, die gezielt nach regionalen Händlern suchen. eBay stellt z.B. Plattformen für verschiedene Regionen oder Städte zur Verfügung. Die teilnehmenden Händler erhalten von der Plattform umfassende Unterstützung. Buy Local ist eine weitere Aktion, die schon seit 2012 für die Kaufkraft vor Ort kämpft und qualitätsbewussten Unternehmen in ganz Deutschland zeigt, wie man auf sich aufmerksam machen kann. Ein Pilotprojekt ist

in Wuppertal gestartet: die Online City Wuppertal, ein Internetmarktplatz für den örtlichen Einzelhandel.

Messen, Verbundgruppen und Direktvertrieb

Auch die Messen bieten inzwischen eine Reihe von Informationen über die betriebliche Nutzung des Internets an. Während der *Tendence* im Herbst 2015 gibt es beispielsweise die *Webchance Academy*, die Händlern zeigt, was Kunden im Netz suchen und welche Vorteile es hat, im Netz gefunden zu werden.

Auch die Verbundgruppen bieten zusehends mehr Angebote an, wie beispielsweise Online-marktplätze (E/D/E z.B. mit toolineo) oder Multichannel-Lösungen (EK/Servicegroup z.B. mit myWeb) oder auch procato.de.

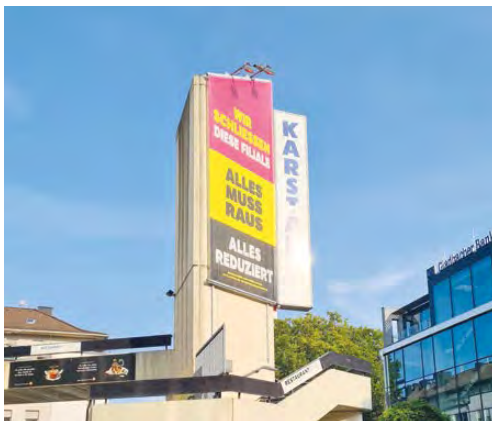
Gleichzeitig suchen, speziell im Einzelhandelsumfeld, immer mehr Hersteller über das Internet den direkten Kontakt zum Kunden und werden so zum weiteren Wettbewerber gegenüber dem stationären Handel. Das jährliche Online Wachstum im Direktvertrieb liegt bei ca. 28 Prozent.

Mautpflicht für LKW

Den gesamten PVH trifft in diesem Jahr die Ausweitung der Mautpflicht für LKW. Seit Ende September 2015 sind auch LKW mit einem Gewicht zwischen 7,5 und 12 Tonnen einbezogen. Vorher galt die Mautpflicht nur für LKW über 12 Tonnen Gesamtgewicht. Zum 01. Juli findet eine Ausweitung um weitere 1.100 Autobahn-ähnliche Bundesstraßen statt und ab Mitte 2018 sollen alle Bundesstraßen mautpflichtig sein.



Warenhäuser in der Krise



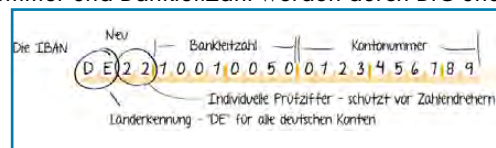
Alteingesessene Warenhäuser haben seit vielen Jahren massive Probleme und es scheint, dass das Warenhaus-Konzept in der jetzigen Form überholt ist. Kaufring, Horten und Hertie gibt es schon lange nicht mehr und Kaufhof und Karstadt haben ihre Eigentümer gewechselt. 2014 übernahm der österreichische Immobilien-Investor René Benko die Karstadt-Filialen von Nicolas Berggruen und begann sogleich rund ein Drittel der Filialen zu schließen.

Im Sommer 2015 verkauft schließlich die Metro ihre Kaufhof-Warenhäuser an den kanadischen Handelskonzern Hudson's Bay. Von Schließungen ist da bislang noch nicht

die Rede. Dies ist zunächst positiv für den Handel in der City, bedeutet die Standortaufgabe einer so großen Immobilie, die schwer weitervermietet werden kann, doch immer eine weitere Verödung der Innenstädte.

BIC und IBAN ab 01. Februar 2016

Zum 1. Februar 2016 ist es nun soweit, Kontonummer und Bankleitzahl werden durch BIC und IBAN ersetzt. Für Unternehmen und Vereine galt das europäische Zahlungsverfahren SEPA schon seit 2014. Der Euro-Zahlungsverkehrsraum SEPA umfasst 34 Länder, darunter die 28 EU-Staaten.



Smart Home

Die Digitalisierung schafft für den Hartwarenhandel auch neue Geschäftsfelder. So wird das Thema Smart Home immer wichtiger. Vernetzte Systeme innerhalb einer Wohnung oder eines Hauses interessieren alle Altersgruppen. Die Angebote der Industrie steigen an, und bieten dem Hartwarenhandel nicht nur in der Sicherheitstechnik interessante Perspektiven, doch problematisch ist weiterhin ein fehlender Standard.

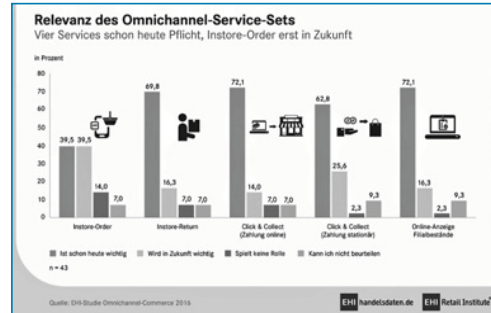
Verordnung über Online-Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten

Im Mai 2013 haben das Europäische Parlament und der Rat der Europäischen Union die Verordnung über Online-Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten erlassen, auf die

Mobile Shopping, also das Einkaufen mit dem Smartphone, findet immer mehr Anhänger. In den vergangenen vier Jahren stieg der Anteil derer, die mindestens einmal im Monat mit dem Smartphone einkaufen, von elf auf 35 Prozent. Der Anteil derer, die noch nie mobil eingekauft haben, sank von 70 auf 48 Prozent.

Messen und Einkaufsgesellschaften

Sowohl die (Branchen-)Messen als auch die Einkaufsgesellschaften entwickeln sich positiv. Die Aussteller- und Besucherzahlen der relevanten Messen steigen, auch kleinere regionale Formate haben starken Zulauf. Die Einkaufsgesellschaften verzeichnen starkes Interesse der angeschlossenen Handelshäuser und reges Nutzen der vielfältigen Angebote.



Innenstädte weniger beliebt

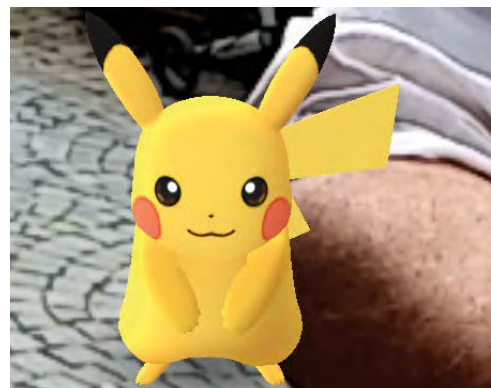
Die Klagen über die abnehmende Frequenz in den Innenstädten werden immer lauter. Fast Dreiviertel der Händler in Fußgängerzonen und Einkaufspassagen klagen über rückläufige Besucherzahlen. Ursache dafür ist nach Einschätzung vieler Händler nicht nur der Boom des Onlinehandels, sondern auch der schleichende Attraktivitätsverlust vieler Innenstädte. Hohe Parkplatzgebühren, ein in die



Jahre gekommenes Straßenbild und zu wenig Erlebnisangebote seien mit Schuld an der Entwicklung. Dennoch ginge es dem deutschen Einzelhandel zurzeit so gut wie lange nicht mehr, so der HDE. Beim Onlinehandel rechnet man mit einem Zuwachs von 11 Prozent, beim stationären Handel mit einem Plus von einem Prozent.

Virtuelle Realität

Im Sommer 2016 versetzt ein Smartphone-Spiel die Welt in Aufregung. Pokémon Go verknüpft das Onlinespiel auf dem Smartphone mit der realen Welt. Spielerisch werden die Möglichkeiten einer virtuellen Realität erlebbar. Menschen jeden Alters gehen auf die Jagd nach den kleinen Monstern. Der Hype ist so groß, dass sich Arbeitgeber damit beschäftigen müssen, wie sie mit während der Arbeitszeit spielenden Mitarbeitern umgehen sollen.



hartwarenwissen.de wächst

Auch die Plattform hartwarenwissen.de ist in den letzten Monaten und Jahren weiter gewachsen. So stehen nunmehr sieben Lehrbriefe zum Fachwissen sowie die 24 Beratungsleitfäden dem Hartwarenhandel zur Verfügung. Im Dezember 2016 wird der Lehrbrief Steigtechnik freigeschaltet. Er wurde mit freundlicher Unterstützung der Firma Günzburger Steigtechnik erstellt. Dieser Lehrbrief ist schon der 6. Lehrbrief, der auf der Plattform zu finden ist. Zusammen mit Wiha folgt der 7. Lehrbrief im Spätsommer 2017. Hier geht es um Schraubendreher und Bits.

ZHH hat Erfolg: Agentur Handel 4.0

Aus den Sitzungen der Dialogplattform Handel (s.o.) hat auch aufgrund des Vortrags des ZHH das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) die „Agentur Handel 4.0“ ins Leben gerufen. Dazu mag auch beigetragen haben, dass eine Mitarbeiterin des BMWI sich auf dem letzten PVH-Kongress ein Bild von unserer Branche gemacht hatte. Der ZHH hat damit zu dieser Unterstützung des Handels aktiv beigetragen. Die Maßnahmen und Aktivitäten der Agentur Handel 4.0 werden vom IfH in Köln und dem ibi Research in Regensburg umgesetzt. Ein erstes Projekt sind Onlineseminare zum E-Commerce, bei denen der ZHH aktiv mitwirkt und Themen für unsere Branche aussucht. Das erste Online-seminar findet schon am 09. Dezember 2016 statt und beschäftigt sich mit dem Thema: „Mit richtigen Inhalten überzeugen: Wie Ihre Website zum Top-Verkäufer wird.“ Während des gesamten Jahres 2017 laufen die kostenfreien Videoseminare in Zusammenarbeit mit der Mittelstand 4.0-Agentur Handel. Die Themen sind: „Facebook-Marketing“ (28.03.2017), „Bessere Texte für die Webseite“ (21.06.2017), „Videomarketing“ (26.09.) und am 08.12. „Aus Website-Besuchern Kunden machen“.



- ANZEIGE -

© Stefan Meyer



EIN JUBILÄUM, DAS UNS VERBINDET.

GUTMANN Bausysteme GmbH
gratuliert ZHH als Silbersponsor
zum *125-jährigen* Bestehen!

GUTMANN Bausysteme GmbH

Nürnberger Straße 57
91781 Weißenburg
Deutschland
T +49 (0) 9141-995 1136
F +49 (0) 9141-995 1137
info@gutmann.de
www.gutmann-bausysteme.de



Ende einer Ära

Im Februar 2017 tagt der ZHH Finanzausschuss zum letzten Mal, da seine Aufgaben künftig ins Präsidium integriert werden. Seine Mitglieder haben in weiten Teilen jahrzehntelang ehrenamtlich in diesem Ausschuss und anderen Gremien des ZHH mitgearbeitet. Schon vor einem Jahr schieden Franz Bahlmann und Karl Boos aus dem Finanzausschuss aus. Franz Bahlmann hat sechs Jahre lang den BMK im Finanzausschuss vertreten; Karl Boos, von 1995 bis 2016 Vorsitzender des Finanzausschusses und Träger der Goldenen Ehrennadel der Hartwarenbranche, war fast ein halbes Jahrhundert für den FDE / ZHH tätig - nämlich seit 1968, also 48 Jahre.

In den letzten Monaten bestand der Finanzausschuss aus Jörg Brake (für den FDE/FHG), der dem Gremium seit 21 Jahren angehörte, Helmut Karnehm (für den BMK), der im Herbst 2016 die Nachfolge von Franz Bahlmann antrat, Klaus Matschke (für den AKB), der seit dem Frühjahr 2007 im Finanzausschusses war, und Franz-Josef Sievers (für den AKW/multitec), der seit August 2000 dem Ausschuss angehörte.

Kontaktloses Bezahlen soll Standard werden

Bankkarten mit Funkchip zum kontaktlosen Bezahlen kommen immer mehr in den Umlauf. Durch den regelmäßigen Tausch der Karten und Geräte ist damit zu rechnen, dass es nur noch zwei bis drei Jahre dauern wird, bis das Angebot flächendeckend ist. Dann entscheidet der Kunde, ob er das kontaktlose Zahlen nutzen will. Die Geldkartenfunktion, die vor einigen Jahren eingeführt wurde, ist z.B. nicht akzeptiert worden.

Ladendiebstahl

Der gesamtwirtschaftliche Schaden liegt inzwischen bei gut 2,2 Mrd. Euro im Handel allein durch Ladendiebstahl, zzgl. weiterer Inventurdifferenzen. Hinzu kommen noch rd. 1,3 Mrd. Euro für Präventionsmaßnahmen. Der Gesamtverlust dürfte bei 5,3 Mrd. Euro liegen.



QMF hat Zulauf

QMF e.V. begrüßt Anfang Januar ihr 200. Mitglied. Mittelfristig sollen 250 erreicht werden und langfristig wird die 400er Marke angepeilt.

Initiative „plastikfrei“

Es gibt ein Registrierungsvorhaben „plastikfrei“ beim Deutschen Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung e.V., zu dem der ZHH um eine Stellungnahme gebeten wird. Prinzipiell sind RAL-Registrierungen Selbstverpflichtungen der jeweiligen Branchen und bedeuten in der Regel Vereinfachungen für die Zusammenarbeit von Kunden und Lieferanten, da auf allgemeine Vereinbarungen Bezug genommen werden kann. Dem ZHH erschließt sich der Sinn einer solchen Deklaration „plastikfrei“ aus verschiedenen Gründen nicht. Diese verursacht Verwirrung und provoziert Mißverständnisse, die zu einem verstärkten Beratungsaufwand im Handel führen. Der ZHH kann bei dem vorliegenden Entwurf aus Handelssicht weder einen nachhaltigen Bedarf noch eine ausreichend klare Darlegung der Unterscheidungsmerkmale erkennen, die eine notwendige, eindeutige und marktfähige Abgrenzung ermöglichen.

Änderung der Energieklassen

Zum 01. August 2017 tritt die neue Rahmenvereinbarung in Kraft. Nun gibt es nur noch die Klassifizierung von A - G (ohne +). Die Klassen A und B werden noch nicht vergeben, um Platz für künftige noch effizientere Maschinen zu lassen.

Die Fristen für die Umstellung laufen: Den Anfang machen Kühl- und Gefriergeräte, Wasch-

maschinen, Geschirrspüler, Fernseher, elektrische Lampen und Leuchten, die bis Ende 2018 das neue Label tragen müssen.

Da spätestens 2019 Geräte mit altem und neuem Label angeboten werden, ist hier eine intensive Beratung der Kunden erforderlich. Schließlich wurde ihnen viele Jahre beigebracht, Geräte der Klassen A+++ seien die besten, künftig sind es die mit dem Label C. Ein C-Gerät ist künftig sparsamer als ein A+++ Gerät.

Parallel zu dieser Umstellung ist am 01. September 2017 die zweite Stufe des EU-Energielabels für Staubsauger in Kraft getreten. Die Aufnahmeleistung wird auf 900 Watt beschränkt, der Schallpegel auf 80 Dezibel gesenkt.



Wandel durch Digitalisierung

Es wird immer häufiger über Digitalisierung gesprochen und geschrieben. Der Wandel ist unumkehrbar; die Infrastruktur teils wenig ausgebaut. Gebraucht werden ein stabiles, flächendeckendes und schnelles Internet, finanzielle Erleichterungen, um die erforderlichen Investitionen tätigen zu können, sowie eine zentrale Informationsstelle über das, was möglich ist. Digitaler Nachlass wird in Anbetracht der zunehmenden Passworfflut ein wichtiges Thema. Die Mitarbeiter müssen durch stete Weiterqualifizierung in die Lage versetzt werden, mit den digitalisierten Abläufen zurecht zu kommen.

Initiative für härtere Strafen beim Ladendiebstahl

Der ZHH begrüßt ausdrücklich die Initiative des HDE, den Ladendiebstahl mit schärferen Strafen zu belegen. Ladendiebstähle sind in den letzten Jahren im Einzelhandel spürbar angestiegen und verursachen Schäden von mehreren Milliarden Euro pro Jahr. Die geltenden straf- und strafprozessrechtlichen Regeln erschweren in der Praxis häufig eine Verfolgung und wirksame Bestrafung der Täter. Es muss daher dringend dafür gesorgt werden, dass Ladendiebe für ihre Taten stärker zur Verantwortung gezogen werden können.

ZHH auf Branchenmessen

Ambiente, Eisenwarenmesse, spoga+gafa - der ZHH ist wie immer auch 2018 auf den Branchenmessen präsent. Mit einem Stand und mit Aktionen wie dem Tag des Azubi oder der Verleihung des Eisen Award.



Jubiläen

Im Jahr 2018 wird von der **E/D/E Stiftung** das 400ste Stipendium für einen Lehrgang

des ZHH Bildungswerkes vergeben. Dies geschieht auf einer Feierstunde in Wuppertal: Ehrung des 1. Stipendiaten und der 400. sten Stipendiatin (v.l. Christian Tacke, Mark Schading und Tanja Tacke (Schubert Tacke), Dr. Eugen Trautwein und Ingo Kallwey Tacke + Lindemann).



Die Brancheninitiative **QMF** besteht zehn Jahre. Im Dezember 2017 hat der Vorstand auf Anregung der Berater beschlossen, den Betrieben, die von Anfang an dabei sind, eine eigene Urkunde zu überreichen. Nach den Recherchen des VdM sind das die Kollegenbetriebe und Fabrikate: • Götz, Kammerstein-Haag • Horstmann, Langenfeld •

Ströbel, Rot am See-Buch • Deterding, Nienburg, Garbsen und Pennigsehl • Kersten, Rees • Reinshagen, Wuppertal • Metternich & Roth, Holler • Flamme, Hagen • Reinhardt, Sontra • Hohstatt, Boxberg • Bassler, Aalen • Kohl, Aachen • Lückingsmeier, Kirchlengern • Hörburger, Sonthofen • Renz, Nagold • Pickmann, Kevelaer • Enbergs, Uelsen • Stihl / Viking • Honda • Tielbürger • VdM • Irms / Greenbase • Sümo • BuFa-MOT • Sabo, Gummersbach • Husqvarna, Neu-Ulm

Zahlungsmoral

Die Zahlungsmoral lässt immer häufiger zu wünschen übrig, was betroffene Unternehmen zuletzt häufiger in Schwierigkeiten bringt. Wichtigstes Umfrageergebnis von coface ist, dass nur jedes fünfte Unternehmen fristgerecht sein Geld bekommt; 80 Prozent warten. Exportorientierte Unternehmen sind noch häufiger vom Zahlungsverzug betroffen. Hauptgrund für die Verzögerungen sind noch immer Zahlungsschwierigkeiten bei den Kunden, obwohl diese aufgrund der guten Konjunktur rückläufig sind. Zugenommen haben Verzögerungen aufgrund von Managementschwierigkeiten und Streitigkeiten über die Ware bzw. Dienstleistung. Die Zahlungsmoral hängt auch oft von der Unternehmensgröße ab: Klein- und Kleinstunternehmen zahlen zu Dreiviertel pünktlich, mittlere Unternehmen zu rund 50 Prozent und Großunternehmen nur noch zu 40 Prozent. Die durchschnittliche Wartezeit beträgt gut sechs Wochen, 41 Tage. Üblich ist ein Zahlungsziel von 30 Tagen, manchmal 60 Tage.

IHA-Meeting in Barcelona

Bedingt durch den Beschluss künftig enger zusammenzuarbeiten, findet im Juni das erste IHA-Meeting zusammen mit dem Global Diy Summit in Barcelona statt. Am ersten Tag beschäftigt sich der IHA mit den verbandsinternen Regularien und den Länderreports, danach folgt eine Storetour, um interessante Ladenkonzepte in und um Barcelona zu besichtigen. Und im Anschluss findet der EDRA/GHIN-Kongress statt, der sich mit der digitalen Disruption und den Herausforderungen einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit von Handel und Industrie beschäftigt.





- 2002** Im März wird der neue Internetauftritt des ZHH unter www.zhh.de oder www.hartwaren.de freigeschaltet. Den internen Bereich können Mitglieder nur mit einem Passwort nutzen.
Ebenfalls seit März ist der ZHH erstmals 100prozentiger Gesellschafter der Eisenwaren-Zeitung GmbH, da der Minderheits-Anteilseigner, die RBDV Rheinisch Bergische Druckerei und Verlagsgesellschaft, den Bereich „*Fachzeitschriften*“ aufgegeben hat.
- 2003** Die Eisenwarenmesse nennt sich nun *Practical World* und soll im Zweijahres-Rhythmus stattfinden.
01. April: ZHH-Hauptgeschäftsführer Gerd Scharping geht in den Ruhestand. Sein Nachfolger wird RA Thomas Dammann.
Im Mai beschließen der Fachverband des Hartwarenhandels (FDE) e.V., Berlin, und der ZHH e.V., Düsseldorf, eine Vereinbarung über die zukünftige Zusammenführung.
- 2004**, 01. Juli: Das reformierte Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb tritt in Kraft. So fällt ab sofort das Sonderveranstaltungsverbot weg und gesetzlich geregelte Sommer- und Winterschlussverkäufe aber auch Jubiläums- und Räumungsverkäufe gibt es nicht mehr.
ZHH interveniert wiederholt bei den Landesregierungen wegen der Freigabe des Ladenschlusses.
- 2005** Erstmals veranstaltet der ZHH am 05. März den „*Tag des Hartwarenhandels*“ in Berlin. Mehr als 100 Teilnehmer folgen der Einladung. Er soll nun alle zwei Jahre stattfinden.
Online-Shops und eBay werden für den Handel immer wichtiger, stellt 2005 das E-Commerce-Center Handel der Universität zu Köln fest. 16,3 Prozent der Handels-Umsätze finden bei eBay statt.
Die ZHH-Warenkunde kann im Mitgliederbereich nun auch online eingesehen werden.
- 2006** Im Mai vergibt der Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel (BMK) erstmals einen Innovationspreis in den Kategorien Küchenmöbel, Küchengeräte und Küchenzubehör.
Die Ladenschlussdiskussion findet ein Ende: Jedes Bundesland kann die Ladenöffnungszeiten nun selbst bestimmen und will diese bis Ende 2006 freigeben.
Im Rahmen der Gafa findet zum ersten Mal ein Messtreffen vom Verband der Motoristen statt.
- 2007** Die Mehrwertsteuer wird am 01. Januar von 16 auf 19 Prozent angehoben.
Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) tritt in Kraft. Eine Klagewelle wird befürchtet.
Im April entsteht aus der ZHH Unternehmensberatung GmbH und der ZHH Marketing Verlag GmbH die ZHH Dienstleistung GmbH.
- 01.06.: Die Chemikalienverordnung REACH tritt in Kraft. Diese betrifft alle Unternehmen, die chemische Produkte herstellen und in Verkehr bringen.
- 2008** Januar: Gründung von QMF, der Branchen-Qualifizierungs- und MarketingOffensive, enge Zusammenarbeit von VdM und BuFaMot - am 03.12. 2014 wurde QMF zu QMF e.V.
Einführung eines einheitlichen Überweisungsformulars innerhalb der EU - SEPA
- 01.11.: Umfassende Reform des GmbH-Rechtes. Alle Betriebsformen in der EU müssen gegenseitig akzeptiert werden.
- 2009** Im Spätsommer startet der online-basierte Jahres- und Monats-Betriebsvergleich für den Hartwarenhandel. Konzipiert vom ZHH und dem IFH, Köln
- 01.08.: Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) tritt reformiert wieder in Kraft. Es muss wieder ein Eignungsnachweis erbracht werden.
- 01.09.: schrittweises Verbot, Glühlampen zu verkaufen
- 01.12.: Batteriegesetz löst Batterieverordnung ab

IHA - International Federation of Hardware and Housewares Association

Die Internationale Vereinigung, International Federation of Hardware and Housewares Association (IHA) veranstaltet im Jahr 2017 ihren 54. IHA-Kongress in Shanghai. 2018 tagte man erstmals zusammen mit der EDRA/GHIN in Barcelona. 2019 dann in Dublin.

Schon 1909 haben sich Verbände aus verschiedenen Ländern der ganzen Welt, darunter auch Deutschland mit dem FDE, heute ZHH, zusammengeschlossen, weil sie erkannt hatten, dass kein Unternehmen, Händler oder Land für sich alleine florieren kann. Dies gilt im 21. Jahrhundert einmal mehr. Die Komplexität des globalen Handels führt dazu, dass sich Groß- und Einzelhändler an ihre Berufsverbände wenden, um ihre Interessen zu sichern und Entwicklungen zu beeinflussen. Die IHA agiert heute als zentrale Anlaufstelle für rund 26.700 Hausrat- und Eisenwarenunternehmen aus zehn Ländern weltweit und schützt deren Interessen.

GHIN und IHA fusionieren

Der Zusammenschluss der internationalen Verbände aus Baumarkt- und Eisenwarenbranche – Global Home Improvement Network (GHIN) und International Hardware Association (IHA) erfolgt zum 01. Oktober 2021. Das neue „Mega-Netzwerk“ soll dabei helfen, das Profil der Branche weltweit zu schärfen.

Die IHA, zu der auch der ZHH gehört, bleibt unabhängig, wird zukünftig aber vom GHIN verwaltet.

Bedingt durch die Kooperation mit EDRA/GHIN findet im Frühjahr 2019 das eintägige IHA-Meeting am 04. Juni 2019 im Vorfeld des 7. Global-DIY-Summits statt. Der jährliche Austausch der IHA-Mitglieder sowie die Durchführung der verbandlichen Regularien steht an. Am Vormittag tagt der Länder-Vorstand, der die Finanzen, den Bericht der Geschäftsführung und des Vorstandes der IHA sowie Neuwahlen abhandelt. Die fi-

Onlineseminar und Seminar

Weiterhin werden zusammen mit der Mittelstand 4.0 Agentur Onlineseminare für die Mitglieder angeboten. Im Juni geht es beispielsweise um Möglichkeiten, im Netz sichtbar zu sein. Google my business wird intensiv besprochen. Im September gibt es eine Präsenzveranstaltung als Seminar, um Pilotprojekte u.a. aus dem Fachhandel vorzustellen. In Köln trifft man sich persönlich, um sich über das Thema Onlinemarketing als ganzheitliches Konzept - wie der PVH seine digitalen Chancen nutzen kann - zu diskutieren.



Datenschutzgrundverordnung

Am 25. Mai 2018 tritt die Datenschutzgrundverordnung EU-weit in Kraft. Der Verband hat im Vorfeld seine Mitglieder informiert und auf mögliche Probleme hingewiesen. Auch darauf, dass die Bußgelder bei Verstößen nicht unerheblich sind und dass es mit Sicherheit Abmahnkanzleien geben wird, die systematisch nach Verstößen suchen werden.

Auch Fotos fallen unter die Datenschutzgrundverordnung, da es sich um personenbezogene Daten handelt. Ohne Einwilligung dürfen keine Personen mehr fotografiert, geschweige denn veröffentlicht werden. Lediglich wenn Personen nur Beiwerk sind, ist keine Einwilligung erforderlich.

Im Zusammenhang mit der zunehmenden Digitalisierung steigt auch das Risiko, Opfer von Cyberangriffen zu werden. Maßnahmen zur Sicherung der Daten und Programme müssen ergriffen werden.



Ausweitung der Mautpflicht

Zum 01. Juli 2018 werden alle Bundesstraßen für Fahrzeuge und Fahrzeugkombinationen ab 7,5 t zulässigem Gesamtgewicht mautpflichtig. Dies sind allein in Deutschland rd. 140.000 zusätzliche LKW aus ca. 30.000 Unternehmen. Damit steigt die Belastung auch für viele PVHler mit eigenem Fuhrpark.



Shopping Center

Auch wenn einerseits die Zahl der Shopping Center ansteigt (479 großflächige Center in Deutschland), haben auch kleine Läden Erfolg. Im Baumarktbereich entstehen immer mehr kleinflächige Konzepte in den Innenstädten, Pop-up-Stores sollen die Leerstände verringern. Stadtplaner versuchen, einen guten Mix aus Geschäften, Kultur und Gastronomie zu etablieren. In die Dörfer fahren Händler mit LKW und bieten so einen mobilen kleinen Supermarkt an. Outletcenter in echten Innenstädten werden z.B. in Bad Münstereifel umgesetzt.

Geoblocking-Verordnung

Am 3. Dezember tritt die Geoblocking-Verordnung der EU in Kraft. Onlinehändler müssen nun eine Reihe bürokratischer Vorgaben beachten, um niemanden zu diskriminieren. Egal, aus welchem Land jemand etwas bestellt, er muss die Möglichkeit haben, verschiedene Länderseiten aufzurufen.



nanziellen Verhältnisse sind laut Bericht des Schatzmeisters Rob Evins aus Australien geordnet. Zum Jahreswechsel 19/20 steht aus altersbedingten Gründen der Wechsel des Generalsekretärs der IHA, Bill Lee vom NRHA, an. Mit Dan Tratensek vom NRHA bleibt die Geschäftsführung weiter in Amerika und kann damit in der gewohnt erfolgreichen Weise weitergeführt werden. Auch der Vorstand wird in seinem Amt bestätigt: Chairman blieb Jean-Francois Dubost aus Frankreich, Stellvertreter Goran Sundstrom aus Schweden und Schatzmeister Rob Evins aus Australien sowie je ein Vertreter aus den Ländern. Deutschland ist durch Dr. Paul Kellerwessel vertreten. Tratensek will mit dem Vorstand den Austausch untereinander intensivieren und das jährliche Treffen auf weitere Länder ausweiten. Erfreulich ist, dass auch der irische Verband über eine Rückkehr in die IHA nachdenkt und wieder an der Sitzung teilnimmt.

Am Nachmittag bestimmen die Mitglieder-reports über die wirtschaftlichen Entwicklungen aus Australien, Frankreich, Schweden, Irland, den Vereinigten Staaten und Deutschland den Austausch.

2020 sollte der 8. Global-DIY-Summit Kongress in Amsterdam stattfinden, mit dem IHA-Tag davor. Beide Veranstaltungen fielen coronabedingt aus; ebenso 2021.

2022 findet das Treffen wieder in Präsenz statt: in Kopenhagen. 2023 ist Berlin vorgesehen.



Kopenhagen

Falschgeld

Obwohl der Euro quasi nicht zu fälschen sein sollte, gibt es zahlreiche Blüten. Besonders die erste Serie wird gefälscht. Im ersten Halbjahr 2018 werden innerhalb der EU 301.000 gefälschte Euronoten gefunden, überwiegend 20er und 50er. Dies ist ein Rückgang um 17,1 Prozent ggü. dem 2. Halbjahr 2017. In Deutschland entdeckt man davon rund 31.000 Banknoten (-6,2 Prozent).



Neuer Ausbildungsberuf

2018/19 wird die Digitalisierung endlich auch in der Ausbildung sichtbar. Der neu geschaffene Ausbildungsberuf Kaufmann (m, w, d) im E-Commerce wird für das Ausbildungsjahr 2018/2019 von knapp 1.400 Menschen gewählt. Das zeigt eine deutschlandweite Abfrage des Handelsverbandes Deutschland (HDE) unter den Industrie- und Handelskammern. Damit werden die Erwartungen deutlich übertroffen: Der HDE war von rund 1.000 Auszubildenden ausgegangen.

Umsatzsteuerbetrug

Die Bundesregierung verabschiedet Ende November 2018 das Jahressteuergesetz. Dieses enthält u.a. auch Neuregelungen zur Umsatzsteuerpflicht im Online-Handel. Es soll für Online-Händler aus Nicht-EU-Staaten nicht mehr möglich sein, die Umsatzsteuer zu umgehen. Das „Gesetz zur Vermeidung von Umsatzsteuerausfällen beim Handel mit Waren im Internet und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ legt in § 22f fest, dass Betreiber elektronischer Marktplätze für Lieferungen, die entweder in Deutschland aufgegeben oder zugestellt werden, detaillierte Angaben erheben müssen. Einziger Kritikpunkt ist das Bescheinigungsverfahren der steuerlichen Zuverlässigkeit, das im 21. Jahrhundert vereinfacht digital sein sollte und nicht in Papierform. Der ZHH begrüßt die neue Regelung zur Bekämpfung des Umsatzsteuerbetruges im Online-Handel.

Smarte Geräte

Der Wunsch nach Bequemlichkeit und komfortablen digitalen Helfern in Haus und Garten wird bei den Verbrauchern stärker, aber die Realität zeigt noch immer ein recht undurchsichtiges Nebeneinander verschiedener Systeme. Hier ist der Fachhandel gefragt, der kompetent beraten kann, welche Produkte individuell sinnvoll sind.



Eine Studie von consors Finanz, *Das Konsumbarometer 2018*, zeigt, dass der stationäre Handel kein Auslaufmodell ist. Auch die Millennials, die digital aufgewachsen sind, gehen bummeln, genießen es, sich inspirieren zu lassen. Einkaufen im Internet ist häufig zweckgebunden. Interessant ist, dass die Erwartungen an Einkaufserlebnisse der Jüngeren und die der Älteren sich kaum unterscheiden. Auch die über 60-Jährigen kaufen inzwischen mit dem Smartphone ein.

Galeria Karstadt Kaufhof

Seit Jahren haben die verschiedenen Warenhäuser massive Probleme. Jetzt genehmigt das Bundeskartellamt die Fusion von Karstadt und Kaufhof ohne weitere Auflagen. Entstanden ist ein Unternehmen mit mehr als 314 Standorten. Der Name lautet seit Ende März *Galeria Karstadt Kaufhof* - mehr Auswahl, mehr Beratung und mehr Erlebnis. Trotzdem ist auch der Abbau von bis zu 5.000 Arbeitsplätzen im Gespräch.

Verpackungsgesetz

Ab 01. Januar 2019 löst das Verpackungsgesetz die Verpackungsverordnung ab, nachdem schon seit 2017 die Zentrale Stelle existiert. Es muss nun mit einer größeren Überwachung der rechtlichen Vorgaben gerechnet werden. Ziel sind höhere Recyclingquoten und weniger Abfall. Das Gesetz gilt für alle Verpackungen, also Verkaufsverpackungen und Umverpackungen, die mehrere Verkaufsverpackungen enthalten, sowie Transportverpackungen. Entsprechend unterrichtet der ZHH seine Mitglieder und stellt auf seiner Internetseite zahlreiche Informationen und Arbeitshilfen zusammen.

Der Mindestlohn steigt zum 01. Januar 2019 auf 9,19 Euro/Stunde.

Sharing economy

Auch unter Nachhaltigkeitsaspekten wird das Leihen / Mieten von selten gebrauchten Gegenständen wichtiger. Ein Serviceangebot, das dem Fachhandel neue Kunden bringen kann. Im Grunde gibt es kaum etwas, was nicht vermietet werden kann.

AGM Zert

Die Aktivitäten der AGM-Zert (Kunden und Auditoren) werden 2019 an die ZDH-ZERT GmbH, Bonn, übertragen. Ein Grund ist u.a., dass die Anforderungen an die Zertifizierungen immer umfangreicher werden und nicht mehr in wirtschaftlich vernünftigem Maße erfüllt werden können. Mitte 2021 wird die AGM Zert aus dem Register gelöscht. Die Zusammenarbeit von ZHH und ZDH-ZERT bleibt bestehen.

Zwei Faktor Authentifizierung - PSD2

Seit dem 14. September 2019 sollen beim Bezahlen mit Kreditkarte im Internet EU-weit neue Regelungen gelten. Es soll sicherer werden, verursacht aber mehr Aufwand. Zwei von drei Faktoren müssen geprüft werden: etwas, was nur der Kunde weiß (Passwort, PIN), etwas, was nur der Kunde besitzt (Karte, Smartphone), etwas, was nur der Kunde haben kann (Sprache, Fingerabdruck). Die Händler sind auf die Dienstleister angewiesen, die ihre Systeme umstellen müssen. Dies geschieht oft nicht rechtzeitig, so dass die BaFin Ende August mitteilt, dass sie vorübergehend auf Beanstandungen verzichtet, wenn Zahlungsdienstleister die zusätzliche Authentifizierung vorerst nicht einführen.

Sachbezug muss erhalten bleiben

Im Referentenentwurf zu „Änderungen der Einkommenssteuer“ befindet sich eine kleine, aber höchst wichtige Änderung in Bezug auf Sachbezugsgutscheine, die eine weitere Schwächung des stationären Handels und der Innenstädte bedeutet. Deshalb wendet sich der ZHH in einem offenen Brief - wie auch andere Verbände - an den zuständigen Minister Olaf Scholz. Im Referentenentwurf ist u.a. vorgesehen, die Definition des Sachbezuges zu ändern. Dies hätte zur Folge, dass Geldleistungen in Form von so genannten Geldkarten bzw. Prepaid Karten ihre Steuerfreiheit verlören und für Arbeitnehmer nicht mehr wie Sachbezüge behandelt werden könnten.

Durch diese geplante Änderung der Definition des Sachbezuges sieht der ZHH nicht nur den Fachhandel und seine Mitarbeiter erheblich belastet, sondern sie stärkt auch Großvertriebsformen, reine Onlineanbieter sowie Amazon und Co.

Der ZHH spricht sich deshalb entschieden gegen die geplante Änderung der Definition des Sachbezuges aus.

Im Jahressteuergesetz 2019 reagiert der Gesetzgeber auf die Proteste und setzt die geplanten Einschränkungen bei den Sachbezügen und der 44,- Euro-Grenze nicht um. Somit bleiben die bekannten Regelungen vorerst in Kraft! Ein Erfolg für den ZHH.



EISEN AWARD powered by ZHH

Die Gewinner des 5. EISEN Innovation Award powered by ZHH (2020):

- **ABUS August Bremicker Söhne KG:** ABUS drahtloser Fensterantrieb HomeTec FCA3000 / FSA3550,
- **BERNSTEIN Werkzeugfabrik Steinbrücke GmbH:** Kugelgelenk-Schraubstock SPANNFIX 4,
- **KNIPEX-Werk C. Gustav Putsch KG:** KNIPEX TubiX® Rohrabsteiner.

Die Jury hat sich 2020 entschieden, einen Sonderpreis an eine besonders nachhaltige und effiziente Innovation zu vergeben: **CAS Gruppe - Cordless Alliance System:** In einer beispiellosen Zusammenarbeit haben sich bis 2020 17 Hersteller zu einer Allianz, dem Cordless Alliance System, zusammengeschlossen.

Die Verleihung muss 2021 leider digital stattfinden, da es coronabedingt keine Eisenwarenmesse gibt.

Bei der ersten EISENWARENMESSE nach der Pandemie im September 2022 wird der 6. EISEN Award verliehen. Aus über 50 eingereichten innovativen Produkten wählt die mit hoher Fachkompetenz besetzte Jury die drei Preisträger des Jahres 2022:

- die Firma **Picard:** AluTec-Hammer,
- **SOLA-Messwerkzeuge:** das Messwerkzeug Go! SMART,
- das Unternehmen **ToughBuild:** Scrapper Utility Knife.



ZHH für Fristverlängerung

Das Bundesfinanzministerium gibt auf Druck von vielen Marktteilnehmern, einschließlich des ZHH, Ende September 2019 bekannt, dass die Umrüstung der Kassen auf manipulationssichere Registrierkassen aufgrund technischer Probleme und erst kurzfristiger Klarheit, wie sich die Händler mit der neuen Regelung rechtssicher verhalten können, bis zum 30. September 2020 - statt 01. Januar 2020 - vorgenommen werden muss. Die Fristverlängerung zur Umrüstung der Kassensysteme ist notwendig, da der Stand der Technik eine flächendeckende Einführung von manipulationssicheren Registrierkassen nicht zulässt.



BMK Zertifizierung gestartet

Um sich erfolgreich von Wettbewerbern abzuheben, entwickelt der Bundesverband mittelständischer Küchenfachhändler (BMK) für seine Mitgliedsunternehmen die BMK-ServiceCert-Zertifizierung.

Als einzige Initiative in Deutschland bieten der BMK und CGG Quality Systems eine umfassende und neutrale Norm für Kundenservice- und Beratungsqualität im mittelständischen Küchenfachhandel an.



Digitalisierung zum Anfassen

Am 07. Oktober 2019 wird im Ministerium für Wirtschaft und Energie in Berlin der offizielle Startschuss für den Start des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Handel gegeben. Ziel ist es, kleine und mittlere stationäre Händler kostenlos bei der Digitalisierung zu unterstützen. „Eine Initiative, die dem Handel bei den großen Herausforderungen der Digitalisierung interessante und wertvolle Unterstützungen anbieten wird, auch dem Hartwarenhandel. Der ZHH wird sich dafür einsetzen“, erklärte ZHH-Hauptgeschäftsführer Thomas Dammann.



Die 20er Jahre: Pandemie und Krieg

Die 20er Jahre des 21. Jahrhunderts sind zunächst geprägt von Krisen unterschiedlichster Art. Im Februar 2020 taucht in Deutschland ein Virus auf, das die kommenden Jahre maßgeblich prägen wird. Das Corona-Virus COVID-19 / SARS-CoV-2 verbreitet sich rund um den Globus und löst bis dahin nicht gekannte Maßnahmen aus: Quarantänepflichten, Meldepflichten, Lockdowns, Reisebeschränkungen, Maskenpflicht, ... Nicht nur Deutschland steht still. Weltweit greifen einschränkende Maßnahmen, die das gesam-



te Leben verändern: Unternehmen müssen, wo es geht, ihre Mitarbeiter ins Homeoffice schicken, Handelsgeschäfte müssen Flächen

Den mittelständischen Fachhandel zu stärken, ist nicht nur eine Philosophie des Zentralverbandes Hartwarenhandel e.V., sondern dessen alltägliches Engagement und fundierte Expertise. NORDWEST gratuliert herzlichst zum 125-jährigen Jubiläum und wünscht dem gesamten ZHH-Team rund um Dr. Paul Kellerwessel und Thomas Dammann weiterhin viel Erfolg und Energie, die gesetzten Ziele für eine starke Branche umzusetzen, die sich vielseitig in den Sortimenten wie Eisenwaren, Werkzeuge, Beschläge, Sicherheitstechnik bis über Heimwerkerbedarf und Arbeitsschutz aufgestellt hat. Die Hartwarenbranche zeichnet sich durch eine Dynamik aus, welche eine stetige politische und strukturelle Anpassung verlangt. In diesen Belangen steht der ZHH dem mittelständischen Fachhandel als Ratgeber nach wie vor erfolgreich und mit vollem Einsatz zur Seite. Größten Respekt zollen wir dem ZHH für seine Lobby- und Netzwerkarbeit und auch seinem Engagement im punkto Berufsbildung. Ein Highlight ist dabei sicherlich der PVH-Kongress, der in Köln ins Leben gerufen wurde: Hier bündelt der ZHH auf einzigartige Weise alle Vertreter der Branche, um gemeinsam die Zukunft des PVH zu gestalten.

NORDWEST kann als Fördermitglied des ZHH auf eine partnerschaftliche Beziehung zurückblicken, auf die wir sehr stolz sind. Für die Zukunft wünschen wir Ihnen, dass Ihre Rolle als starke Stimme des mittelständischen Fachhandels standhaft bleibt und Sie so die Interessen dieser Branche auch weiterhin mit voller Passion vertreten können.



Michael Rolf und Jörg Simon, Vorstände der NORDWEST Handel AG

für Kunden schließen. Der Verkauf über Telefon bzw. Internet etc. geht aber weiter - nur der persönliche Kontakt fehlt. Später müssen Impf- und Testnachweise kontrolliert werden, die Bewegungsfreiheit wird eingeschränkt, ebenso Kontakte. Die globalen Lieferketten zerbrechen. Gerade in Asien, wo das Virus zuerst aufgetreten ist, gelten sehr strikte Regeln, die den Transport der Waren nach Europa behindern. Kurzarbeit ist ein Mittel, die Krise zu bewältigen.

Unterstützung der Mitglieder

In Deutschland gibt es viel Kompetenzgerangel zwischen Bund und Ländern. Es entsteht ein Flickenteppich an Regeln und Verordnungen bzw. Gesetzen, der kaum mehr zu verstehen ist. Der ZHH versucht in dieser undurchsichtigen Situation, seinen Mitgliedern durch schnelle und umfassende Informationen die tägliche Arbeit zu erleichtern. Der Facheinzel- und Produktionsverbindungshandel (PVH) der Hartwarenbranche bekommen, wie viele andere Wirtschaftszweige auch, die Auswirkungen der Corona-Krise zu spüren. Fachhändler sind mit zahlreichen Herausforderungen und sich täglich verändernden Rahmenbedingungen konfrontiert, die schon in „normalen“ Zeiten für sich genommen die volle Aufmerksamkeit erfordern. Um die Branche und die Mitglieder nachhaltig zu unterstützen, bearbeitet der Verband während der ersten Monate der Pandemie laufend juristische und betriebliche Themenfelder und steht in Form von mannigfaltigen Hilfestellungen seinen Mitgliedern bei der Bewältigung dieser Krise tatkräftig zur Seite. Der Beratungsbedarf ist hoch.



Lockdown

Fachhandelsunternehmen der Branche müssen im Laufe der Jahre 2020 und 2021 stationäre Flächen schließen. Dennoch: Fernabsatz und Beratung (z.B. Telefon und/ oder Onlinekanäle),



Abhol- und Lieferservice, Dienst- und Handwerksleistungen sowie das B2B-Geschäft werden weiterhin auf gewohnt hohem Niveau bedient. Fast täglich verändern sich die Rahmenbedingungen durch die Krise und führen zu neuen einschneidenden Entwicklungen. Auf diese muss der stationäre Fachhandel in besonderem Maße reagieren. Verunsicherte Mitarbeiter, arbeits- und zivilrechtliche Aspekte, mögliche Betriebsschließungen, Hygienevorschriften, Kurzarbeitergeld, Beantragung von Soforthilfen, uneinheitliche Regelungen

von Bund und Ländern sowie kranke oder unter Quarantäne stehende Mitarbeiter: Diese Themenfelder müssen Fachhändler bei (größtenteils) noch laufendem Geschäftsbetrieb recherchieren, prüfen und umsetzen.

Das Team des ZHH unterstützt seine Mitglieder dabei in Form von persönlicher Beratung, regelmäßigen - zeitweise wöchentlichen - Rundschreiben, Merkblättern, Zusammenfassungen und Linksammlungen - immer mit Branchenbezug. Die Fachhandelsunternehmen erhalten schnelle Hilfe bei der Orientierung im Dschungel der Institutionen, Vorschriften und Kontaktstellen.

In den Jahren 2020/2021 stellt der Verband Informationsmaterial zu den genannten Themen auch Fachhandelsunternehmen zur Verfügung, die nicht im ZHH bzw. seinen Arbeitskreisen Mitglied sind. Hiermit soll ein Zeichen der Solidarität gesetzt und dabei geholfen werden, die Hartwarenbranche in ihrer Gesamtheit gut durch die Corona-Krise zu führen.

„Homeoffice“ und Videokonferenzen

Geschäftsreisen und persönliche Kontakte fallen aus, Videokonferenzen treten an ihre Stelle,

Messen werden mehrfach verschoben, um dann doch abgesagt zu werden. Erst 2022 gibt es wieder erste Präsenzveranstaltungen, und das Leben und Arbeiten beginnt sich wieder dem vor der Pandemie anzunähern. Hohe Impfquoten sorgen für ein stärkeres Sicherheitsempfinden.

Auch die Arbeit im Verband verändert sich unter den Pandemiebedingungen: Wer kann, wechselt ins Homeoffice, Besprechungen, Rundtischgespräche und Ehrungen finden über Zoom und Microsoft Teams statt, die Delegiertenversammlung 2020 fällt erstmals seit ihrem Bestehen aus, im folgenden Jahr findet sie digital statt. Der PVH-Kongress, der seit 2011 alle zwei Jahre sehr erfolgreich in Köln stattfindet, wird 2021 als verkürzte Digitalversion durchgeführt. Er findet viel Anklang, wird hoch gelobt, aber alle hoffen, dass es 2023 wieder eine Präsenzveranstaltungen geben wird. Dies ist dann im Frühjahr 2023 auch der Fall.



Alle Planungen werden hinfällig

Anfang des Jahres 2020 planen alle noch für das Jahr: zahlreiche Messen stehen in den Startlöchern, der Verband plant seine Aktivitäten auf der Eisenwarenmesse - und dann kommt Corona. Im Laufe des Jahres 2020 werden alle Veranstaltungen oftmals erst verschoben und später dann doch abgesagt.

Abgesagte Messen (Auswahl): Tendence, Spielwarenmesse, demopark, Schweißen & Schneiden, Glastec, spoga&gafa, IFA, Eisenwarenmesse.

ZHH-Umfragen zur Lage während Corona

Um festzustellen, welche konkreten Auswirkungen die Corona-Maßnahmen auf die Branche haben, startet der ZHH eine Reihe von Umfragen (erstmalig zur Lage im März). Es ergibt sich ein sehr unterschiedliches Bild beim Facheinzelhandel und beim Produktionsverbundhandel (PVH).

Es lässt sich feststellen, dass in der Zeit des Shutdown ab Mitte März fast drei Viertel (71 Prozent) der PVHler ihr stationäres Geschäft weiterhin geöffnet haben. Nach der Öffnungsmöglichkeit unter Auflagen ab dem 20. April 2020 zeigt sich, dass nur noch 7 Prozent der Befragten ihr stationäres Geschäft komplett geschlossen haben, 83 Prozent haben geöffnet (zehn Prozent teilweise geschlossen). Die Umsatzentwicklung im April 2020 wird von 56 Prozent der befragten PVH-Unternehmen als „sehr viel schlechter“ (mehr als 10 Prozent Rückgang), „viel schlechter“ (mehr als 5 Prozent Rückgang) oder „schlechter“ (bis 5 Prozent Rückgang) als im April 2019 bewertet. Dies bestätigt die Prognosen aus der ersten Umfrage, wo fast drei Viertel von einer negativen Umsatzentwicklung ausgingen.

Im Hartwareneinzelhandel ist aufgrund der landesspezifischen unterschiedlichen Restriktionen seitens der Politik weiterhin kein einheitliches Bild darstellbar. Für den April melden 44 Prozent der befragten Unternehmen Umsatzrückgänge (im Vergleich zum Vormonat). Die Umsatzentwicklung im März (in Bezug auf den Vorjahresmonat) reicht von deutlichen Zuwächsen bis zu massiven Ein-



brüchen von mehr als 50 Prozent. Im Mittel liegen die Rückgänge im März im hohen einstelligen Bereich.

Durch die unterschiedlichen Zeitpunkte der politischen Maßnahmen in den Bundesländern und den Möglichkeiten der Händler können aber auch 38 Prozent der Facheinzelhändler ein (teilweise deutliches) Umsatzwachstum erzielen. Erste Hamsterkäufe spielen dabei sicherlich eine Rolle. Im Vergleich zum März 2020 steigen die Umsätze bei 46 Prozent, während sie bei 39 Prozent zurückgehen.

Umsatzentwicklung von Amazon

Schon vor Corona steigert der Onlinemarktplatz von Jahr zu Jahr seinen Umsatz. Dies wird durch die Coronamaßnahmen noch deutlicher. Der weltweite Gesamtumsatz klettert um 20 Prozent auf über 250,6 Mrd. Euro. Währungsbereinigt erreichen die Erlöse ein Wachstum von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Gestiegene Prime-Kundenzahlen und das florierende Cloud-Geschäft tragen zum signifikanten Umsatzanstieg bei. In Deutschland, dem zweitgrößten Markt des Online-Händlers, erhöht sich

der Umsatz auf 19,9 Mrd. Euro - rund plus 18 Prozent zum Vorjahr. Somit entfallen 7,9 Prozent der Gesamtumsätze Amazons auf den deutschen Markt. Diese umfassen die Erlöse des Online-Shops, die Provisionen für den Marktplatz sowie die Gebühren für Abo- und Cloud-Dienste.



Mehrwertsteuersenkung

Zum 01. Juli 2020 wird die Mehrwertsteuer bis zum 31.12.2020 auf 16 bzw. 5 Prozent gesenkt, um die Konsumbereitschaft der Verbraucher während der Corona-Maßnahmen zu erhöhen. Diese Maßnahme verursacht viel Arbeit im Handel. Der Erfolg ist allerdings marginal.

Neue Internetpräsenz 2021

Zum Jahreswechsel 2020/2021 ist der neue Internetauftritt des ZHH - www.zhh.de - online. Deutlich modernisiert und neu strukturiert. Im Laufe der Jahre hat sich eine sehr große Menge an Informationen angesammelt, die jetzt bereinigt und aktualisiert wurde. Der neue Auftritt



www.zhh-dl.de.

ist an verschiedene Medien angepasst und sorgt dafür, dass immer und überall auf die Informationen zugegriffen werden kann. Viele Serviceleistungen bleiben weiterhin allein den Mitgliedern vorbehalten.

Auch die Seiten der Tochtergesellschaften, Bildungswerk und Dienstleistung, werden runderneuert: www.zhh-bildungswerk.de und

Kundenverhalten im stationären Handel

Die ersten Wochen nach der Wiedereröffnung der Geschäfte Anfang Mai 2020 zeigen, dass die Menschen aus verschiedensten Gründen nicht in die Läden strömen. Die Umsätze erreichen bei weitem nicht das Vor-Corona-Niveau und der Handel ist schon froh, wenn er 50 - 70 Prozent des Vorjahresumsatzes erreicht. Auch im Juni lässt sich noch feststellen, dass viele Kunden sehr planvoll kaufen und nicht entspannt durch die Städte bummeln. Abstandsregeln, Warteschlangen und Mundschutzpflicht verleiden vielen den Einkauf. Ein anderer Grund für die Kaufzurückhaltung ist die Unsicherheit über die persönliche wirtschaftliche Lage. Fast 50 Prozent geben Anfang Mai an, deswegen ihre Konsumausgaben auf das Notwendigste zu reduzieren.

Handel digitalisiert sich

Doch wie ist es in dieser Zeit um die Digitalisierung im Einzelhandel bestellt? Nach der Studie „Der deutsche Einzelhandel 2020“ des Forschungsinstituts ibi research an der Universität Regensburg, die zusammen mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und 46 Industrie- und Handelskammern entwickelt wird, nutzt bereits jeder zweite Einzelhändler in Deutschland Online-Vertriebskanäle.

ZHH engagiert sich in Berlin Unterstützung für mittelständische Handelsstrukturen

Mitte Januar 2021 schreibt der ZHH die Ministerpräsidenten der Länder an und weist darauf hin, dass - ungeachtet des erforderlichen Gesundheitsschutzes aller - gerade der Fachhandel unter massivem Druck steht, egal ob in den Innenstädten oder Nebenzentren. Es stünden viele Existenzen von mittelständischen Handelsbetrieben vor dem Aus. Derzeit seien Familienbetriebe, die seit Generationen betrieben werden, in ihrer Existenz gefährdet, die für eine Vielzahl von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, attraktive Stadtzentren und auch für die Versorgung der Bevölkerung stehen. Es sei viel in den Schutz der Mitarbeiter und Kunden investiert worden und der Handel habe bewiesen, dass er weder für Ansteckungsketten noch gesteigerte Risiken verantwortlich sei. Auch macht der ZHH auf die Wettbewerbsverzerrung aufmerksam, die durch den Verkauf der Hartwaren-Sortimente in großen stationären Lebensmittel- und Drogerieketten eingetreten ist. Ende Februar wendet sich der ZHH ein weiteres Mal - so wie viele andere Branchenvertretungen auch - an die Bundeskanzlerin und die Ministerpräsidenten der 16 Länder, nachdem bekannt geworden ist (22.2.), dass der Handel bei den Überlegungen zu möglichen Lockerungen von Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel nicht erwähnt wurde.



Da in verschiedenen Bundesländern ab März weitere Öffnungsmöglichkeiten, z. B. für Gartenmärkte oder durch Click & Meet (einer Art Personal Shopping), geplant sind, glimmt ein schwaches Licht am Ende des Tunnels. Die eindrücklichen Appelle der Branchenvertretungen des Handels zeigen anscheinend Wirkung.

Klare Stellungnahmen gefordert

Alle wissen, dass die bereits beschlossenen Verordnungen genauso wie auch die weiteren Planungen der Bundesländer bzw. der Bundesregierung nicht nur eine ganze Reihe von praktischen und juristischen Fragen aufwerfen, sondern weitere Belastungen für den Handel darstellen, die ohne die notwendigen Ausführungsbestimmungen, Beschaffungsmöglichkeiten und einen zeitlichen Vorlauf nicht umgesetzt werden können. So ist z.B. aus Verbandssicht bisher ungeklärt,

- was passiert, wenn keine **Tests** kurzfristig beschafft werden,
- ob Beschäftigte gegen ihren Willen ins **Homeoffice** geschickt werden können,
- welche Pflichten auf Arbeitgeber zukommen, wenn die Beschäftigten zu Hause über keine geeignete technische Ausstattung verfügen, und diverse Fragen mehr.

Auch die zusätzliche Kostenbelastung für die Schnelltestung wird nicht oder nicht ausreichend thematisiert. Aus diesem Grund wendet sich der ZHH erneut an die Landes- und Bundesregierungen und drängt nicht nur auf zügige Klärung, sondern weist zudem auf diese kaum zu bewältigenden Belastungen und Probleme der Hartwarenbranche hin. Zudem fordert der ZHH Alternativen und weitere, einfach zu handhabende Unterstützungen für den Handel sowie die Schaffung von langfristig klaren Regelungen, die dem Handel nicht nur eine Umsetzung der angeordneten Maßnahmen ermöglichen, sondern auch eine Rückkehr zu einer unternehmensnotwendigen Betriebsführung.

Thematisiert wird vom ZHH auch das Gesetzgebungsverfahren zur **Änderung des Infektionsschutzgesetzes** (sog. „Bundesnotbremse“) und auf **Versäumnisse im Gesetz** wird

hingewiesen. So müsse nicht nur der Großhandel als wichtige Schnittstelle für das Handwerk und gewerbliche Kunden bei den Ausnahmereichen (weiterhin) mit aufgeführt werden, sondern auch weitere Verschärfungen für den Hartwareneinzelhandel müssen zwingend unterbleiben. Jede weitere Verschärfung hat auch für den Hartwarenfachhandel gravierende Folgen, bedroht die Existenz vieler Unternehmen und die Funktionsfähigkeit zahlreicher Wirtschaftszweige und –prozesse, auch des öffentlichen Lebens.

Auf diese Hinweise reagiert die Politik und nimmt den Großhandel und Click&Collect ausdrücklich mit ins Gesetz auf. Ein Erfolg für den ZHH.

ZHH gegen Antidumpingzölle auf Verbindungselemente

Aber die Themen, denen sich der Verband in dieser schwierigen Zeit annehmen muss, betreffen auch andere Bereiche. So wendet sich der ZHH/AKW gegen die Einführung von Antidumpingzöllen auf die Einfuhr von Verbindungselementen aus Eisen und Stahl aus der Volksrepublik China. Hintergrund der neuen Durchführungsverordnung ist die Umgehung bestehender Antidumpingzölle. Exporteure aus China hatten die Antidumpingzölle durch einen erhöhten Import anderer Stahlerzeugnisse in die EU umgangen. Die Importe der vom Antidumpingzoll betroffenen Ware sind dadurch nahezu zum Erliegen gekommen. Der Import der neuen Ware dagegen stieg auf ca. 1 Mio. t pro Jahr. Mit der Ausweitung der Antidumpingzölle auf eine größere Auswahl an Produkten will die EU verhindern, dass die europäischen Handelsschutzmaßnahmen erneut umgangen werden. Wie die Europäische Kommission zunächst mitteilt, wird sie aufgrund der „technischen Komplexität“ die Antidumping-Untersuchung fortsetzen, in diesem Stadium aber keine vorläufigen Zölle einführen, wie auch vom ZHH/AKW gegenüber den Gremien vertreten. Damit hat sich der Einsatz des ZHH, zusammen mit dem Fachverband des Schrauben-Großhandels (FDS), ausgezahlt, und diese zusätzlichen Belastungen für die Branche wurden verhindert.

Angriff auf die Ukraine

Anfang 2022 zeichnet sich eine deutliche Entspannung bei der Corona-Pandemie ab, die auf eine Erholung der Wirtschaft hoffen ließ. Die Ungewissheit bleibt aber bestehen, die Nachfrage nach Produkten unserer Branche bleibt nach wie vor hoch, aber zahlreiche Themen belasten den (Hartwaren-)handel: massive Kostensteigerungen, Fachkräftemangel und Versorgungsengpässe. Und dann beginnt am 24. Februar 2022 der russische Angriff auf die Ukraine. Dieser Krieg, der im Mai 2023 noch immer andauert, hat massivste Auswirkungen auf die Wirtschaft und das Leben - auch in Deutschland. Die Sanktionen der westlichen Welt gegen Russland und die Unterstützung der Ukraine führen zu einer Energiekrise unvorstellbaren Ausmaßes. Die Preise explodieren, nicht nur im Energiebereich. Die Inflation steigt in - in der Nachkriegszeit - nie dagewesene Höhen. Im Oktober 2022 liegt sie bei zehn Prozent. Die Konsumneigung der Verbraucher sinkt von Monat zu Monat. Die Bundesregierung - seit Ende 2021 eine Ampelkoalition aus SPD, Grünen und FDP - versucht mit staatlichen Maßnahmen, die Folgen für Bürger und Wirtschaft abzumildern.



Die Unternehmen der Hartwaren-Branche sind bislang in weiten Teilen recht gut durch die Krisen der 20er Jahre gekommen. Der PVH besser als der Einzelhandel. Aber auch der Hartwareneinzelhandel kann 2021 teilweise auf ein sehr gutes Jahr zurückblicken. Doch die Vielzahl an Krisen in so kurzer Zeit hat auch vieles verändert und der Digitalisierung einen weiteren Schub verliehen. So wird es grundsätzlich für alle nicht einfacher, mit den schnellen Entwicklungen und Veränderungen Schritt zu halten. Es führt kein Weg mehr an einem Multi-Channel-Handel vorbei. Kunden unterscheiden schon seit längerem nicht mehr zwischen den verschiedenen Kanälen. Sie informieren sich im Netz, kaufen stationär, und

umgekehrt. Corona und der Lock-Down haben hier den Veränderungsprozess beschleunigt und viele Verbraucher haben aus der Not heraus positive Erfahrungen mit dem Internet und der Digitalisierung gemacht. So erwarten sie nun einen nahtlosen Übergang von off- und online.

Führerscheinumtausch

Eine EU-Richtlinie schreibt einen Umtausch - ohne erneute Prüfung - alter Führerscheine bis spätestens 19. Januar 2033 vor. In Deutschland wird hierfür ein zeitlicher Stufenplan eingeführt, der nach Geburtsjahrgängen und Ausstellungsjahren differenziert. Ca. 15 Millionen (Papier-)Führerscheine sowie weitere ca. 28 Millionen Scheckkartenführerscheine müssen umgetauscht werden. Grund für den Umtausch ist der Wunsch nach einem einheitlichen fälschungssicheren Führerscheindokument ab 2033 und einer Erfassung aller Führerscheine in einer Datenbank, um Missbrauch zu verhindern. Die erste Frist zum Umtausch - für die Jahrgänge 1953 - 1958 - läuft am 19. Juli 2022 ab. Coronabedingt haben die Verwaltungen den Andrang kaum bewältigt, so dass die Frist auf den 19. Juli verlängert wurde. In den Folgejahren muss aber wieder bis zum 19. Januar getauscht werden



Gefahrgutrecht 2020

In Anbetracht des immer stärkeren Aufkommens von Akkugeräten tritt zum 01. Januar 2020 europaweit eine neue Regelung für den Transport von Akkus in Kraft. Diese Regelung greift auf der gesamten Transportkette von Lithium-Ionen-Batterien, um Gefahren vorzubeugen. Kommt man seiner Nachweispflicht nicht nach, drohen Geldstrafen und ggf. auch Abmahnungen. Die notwendigen Dokumente sind auch beim ZHH abrufbar und weitere Unterstützung wird mit einem Dienstleister der Branche zur Verfügung gestellt.

2021 GHIN und IHA fusionieren - Hartwaren-Themen in Brüssel



Der Zusammenschluss der internationalen Verbände aus Baumarkt- und Eisenwarenbranche – Global Home Improvement Network (GHIN) und International Hardware Association (IHA) erfolgt zum 1. Oktober 2021. Das neue „Mega-Netzwerk“ soll dabei helfen, das Profil der Branche weltweit zu schärfen. Die IHA, zu der auch der ZHH gehört, bleibt unabhängig, wird zukünftig aber vom GHIN verwaltet. Durch den Zusammenschluss wird die Hartwarenbranche auch in Brüssel stärker zur Kenntnis genommen.

Konsumausgaben 2021

Das Konsumverhalten privater Haushalte in Deutschland entwickelt sich auch im Jahr 2021 wegen der Corona-Schutzmaßnahmen nur eingeschränkt. So teilt das Statistische Bundesamt anlässlich des Weltverbrauchertages am 15. März 2022 mit, dass die preisbereinigten Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland 2021 um 0,2 % niedriger sind als 2020 und somit im zweiten Corona-Jahr 5 Prozent unter dem Vorkrisenniveau des Jahres 2019 bleiben.

Bargeld

Die Corona-Pandemie hat starke Auswirkungen auch auf das Bezahlverhalten. Lag der Anteil der Barzahlungen vor Corona noch bei über 70 Prozent, sinkt er während der Pandemie deutlich (50 Prozent). Kartenzahlungen, besonders kontaktlose Zahlungen, steigen stark an. Der Handel muss sich darauf einstellen, dass diese veränderten Verhaltensweisen, wie auch diverse andere, nach der Corona-Pandemie bleiben werden. Kunden wollen Wahlmöglichkeiten und der Bezahlvorgang soll möglichst einfach sein. Online und Offline werden sich weiter annähern, nur die Barzahlung wird ein Privileg des stationären Handels bleiben.

Marktplätze werden immer wichtiger

Von EHI und Statista wird die Studie „E-Commerce-Markt Deutschland 2021“ veröffentlicht. Die Daten zeigen: Marktplätze gewinnen immer mehr an Bedeutung. Am größten ist der Marktplatz von Amazon, gefolgt von eBay und Otto.

44,8 Prozent der in der Studie untersuchten Onlineshops besitzen ein Profil auf Amazon. 36,3 Prozent sind auf eBay aktiv und 14,4 Prozent nutzen den Online-Marktplatz von Kaufland (früher real).

2021 haben die Studienmacher erstmals auch reine Marktplätze untersucht. Das größte Bruttohandelsvolumen in Deutschland hat demnach Amazon mit 35,4 Mrd. Euro, gefolgt von eBay (11,8 Mrd. Euro) und Otto (5,5 Mrd. Euro). „Mehr als jeder zweite Onlineshop verkauft auch über Marktplätze. Größere Unternehmen entwickeln sich selbst zu Marktplätzen oder gar Plattformen und investieren große Summen, um der Kundschaft noch mehr Services anzubieten“, sagt EHI-Experte Lars Hofacker.

Das Ranking der umsatzstärksten Onlineshops führt weiter Amazon mit einem Netto-E-Commerce-Umsatz von 13,9 Mrd. Euro vor Otto (4,5 Mrd. Euro) und Zalando (1,9 Mrd. Euro) an. Generell bleibt der E-Commerce-Markt laut EHI weiter stark konzentriert: 40,0 Prozent des Gesamtumsatzes gehen auf die Top-10-Onlineshops zurück, 31,9 Prozent erwirtschaften die Onlineshops auf den Rängen elf bis 100. Damit verbuchen die Top 100 mit 71,9 Prozent fast drei Viertel des Gesamtumsatzes der Top-1.000.

Absagen

Auch 2022 werden viele Messen, die schon angekündigt waren, wegen Corona erst verschoben, letztlich abgesagt. Frankfurt sagt für Januar und Februar 2022 alle Veranstaltungen ab, verschiebt die Light + Building auf den Herbst. Auch Nürnberg verschiebt die Holz-Handwerk/fensterbau/frontale auf den Hochsommer. Im Herbst finden dann eine Reihe der verschobenen Messen, manchmal auch als hybride Version, wieder statt, so z.B. Ifa Berlin, Security Essen, Eisenwarenmesse Köln. Im weiteren Verlauf des Jahres werden auch immer mehr Messen für das nächste Jahr angekündigt.

Im Herbst beginnen auch viele andere Unternehmen wieder, Veranstaltungen in Präsenz anzubieten. Sowohl die Einkaufsgesellschaften, die Industrie und auch der ZHH - hier besonders das ZHH-Bildungswerk.

Cyberkriminalität steigt an

Während der Pandemiejahre gibt es einen Anstieg der Cyberangriffe, die sich seit Ausbruch des Ukrainekrieges noch verstärken. In den meisten Fällen können solche Attacken durch aufmerksame Mitarbeiter gestoppt werden.



2023 - Normalität kehrt zurück?

In den ersten Monaten des Jahres 2023 kann man den Eindruck gewinnen, dass nun wieder Normalität eintritt. Zwar wird in der Ukraine weiter gekämpft, aber die Energiepreise sinken langsam wieder, die Inflation stabilisiert sich auf hohem Niveau mit leicht sinkender Tendenz und Anfang April laufen die letzten Corona-Einschränkungen aus. Die Wirtschaftsweisen sind zurückhaltend positiv für das Gesamtjahr, nachdem Ende 2022 noch für 2023 von einer Rezession ausgegangen worden war.

Allerdings muss die Bundesrepublik im Frühjahr eine Streikwelle verkraften, die Forderungen der Gewerkschaften sind überzogen, die Verhandlungen hart. Daneben formiert sich außerparlamentarischer Widerstand, der den Schutz des Klimas einfordert. Das Ziel ist zweifelsohne richtig, die Mittel, besonders die der „letzten Generation“, allerdings völlig inakzeptabel.

Auch wenn die Herausforderungen in den nächsten Monaten und Jahren kaum geringer werden, sollte der Hartwarenhandel positiv nach vorne schauen, dass die Ansätze der Erholung sich verfestigen und es Lösungen für die vielfältigen nationalen und internationalen Probleme geben wird. Zudem dürften die Trends der letzten Jahre, wie das Cocooning, die Sicherheit, die Konnektivität oder besonders das Thema Nachhaltigkeit kaum an Bedeutung verlieren. Trends, die gerade auch unserer Branche Chancen und Möglichkeiten eröffnen, egal ob im Facheinzelhandel oder PVH. Dazu sind eine vertrauensvolle Kooperation und ein ehrlicher Austausch zwischen Handel, Lieferanten und Politik trotz aller Anpassungen notwendig. Aufgaben, die der ZHH gestern, heute und auch morgen gemeinsam mit seinen Vertretern in den Gremien und seinen Mitgliedern angehen wird. Und so blicken wir positiv und zuversichtlich nach vorn.



Historischen Quellen zufolge trafen sich Berliner Eisenwarenhändler am 09. März 1888 zu einer Gründungsversammlung, während erst zehn Jahre später – im Jahr 1898 – der Verband Deutscher Eisenwarenhändler aus dem Süddeutschen Eisenwarenhändler Verband entstand. Grund genug, dem Berliner VDE/FDE und seiner eigenen Historie einige Seiten zu widmen.

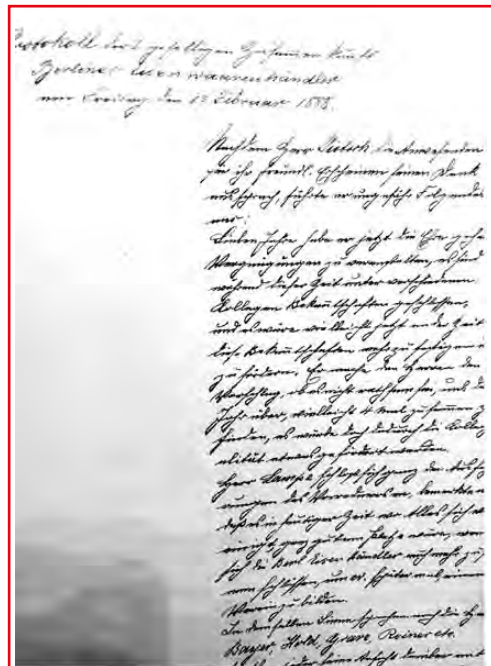
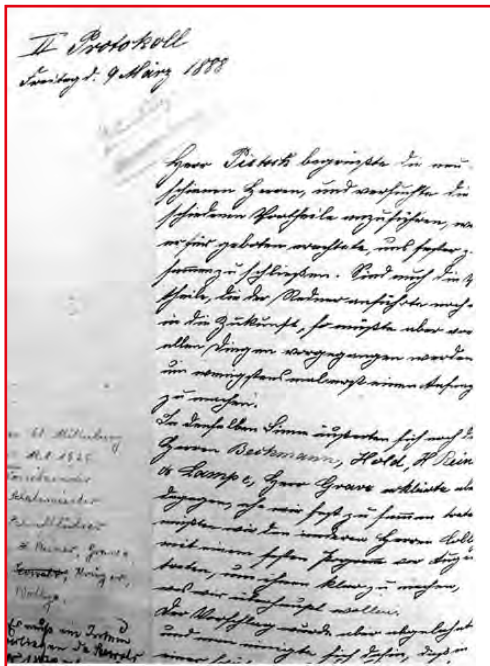
Man organisiert sich

Zwanglose, gesellige Zusammenkünfte mit Fachgesprächen – unter dieser Prämisse haben sich 1881 Berliner Eisenwarenhändler unter der Leitung von Carl Pietsch zusammengefunden. Am 17. Februar 1888 kommt bei einer Versammlung der Vorschlag, sich vier Mal im Jahr zu treffen und „einen Verein zu bilden“. Dies geschieht dann am **9. März 1888**: 13 anwesende Fachkaufleute gründen den Verein Berliner Eisenwarenhändler. Der Zweck ist der „Schutz der materiellen Interessen seiner Mitglieder, Förderung der Rechtschaffenheit und Zuverlässigkeit im Geschäftsverkehr und Anregung des kollegialen Sinnes der Mitglieder untereinander“. Die erste Verbandsmaßnahme ist die Gründung eines Informationsorgans, einer Zeitung mit dem Titel „Der Eisenwarenhändler“, die am 15. Juni 1888 erstmals erschien. Auch Mustermessen werden vom Verband zeitnah organisiert. So findet im Jahr 1889 in Berlin die erste Fachmesse für den Eisenwaren- und Hausrat-Fachhandel statt, die nach damaligen Aufzeichnungen ein großer Erfolg gewesen sein soll.

Zu jener Zeit befassen sich die Berliner Kaufleute bereits mit moderner und betriebswirtschaftlicher Betriebsführung und diskutieren „Preisunterbietungen und Preisschleudereien“. Auch der Ladenschluss ist 1890 schon ein Thema in Berlin: So ordnet beispielsweise eine polizeiliche Verfügung an, dass sämtliche Geschäfte an Sonn- und Feiertagen vormittags zwischen 10 und 12 Uhr geschlossen sein sollen.

Erste Berufsorganisation

Aufgrund entsprechender Eingaben Berliner Eisenkrämer durch einen Erlass Friedrich Wilhelms I., König in Preußen und Markgraf zu Brandenburg, ist die erste Fach- und Berufsorganisation des Berliner Eisenwaren- und Hausrat-Fachhandels am 29. Dezember 1734 entstanden. Zwar erbaten die „Eisenkrämer in den Residentzien“ von Berlin-Cölln im Jahr 1700 die Erteilung eines Privilegs zum Schutze ihres Handels, aber erst 34 Jahre später erreichten sie ihr Ziel mit dem „General-Privilegium und Gülde-Brief für die Eisenhändler-Innung in der Chur- und Mark Brandenburg dies- und jenseits der Oder und Elbe, insbesondere der combinirten Eisenhändler-Gülde in Berlin“. Die Organisation hatte bis Anfang des 19. Jahrhunderts Bestand und ist dann in der allgemeinen „Kaufmannsgilde“ aufgegangen.



Berufliche Bildung und Jobbörse

Von Anfang an befasst sich die Organisation auch mit dem Lehr- und Berufsausbildungswesen und in den Zusammenkünften stehen oftmals Lehrlings- und Angestelltenfragen ganz oben auf der Tagesordnung. 1891 wird eine Angestelltenvermittlung eingerichtet und 1893 erfolgt die Anregung „im Interesse des Chefs und des Angestellten eine vierwöchige Kündigung zu vereinbaren“. Schließlich werden auch eine Lehrstellenvermittlung und 1903 ein Lehrvertrags-Formular geschaffen.

Steigende Mitgliederzahlen

Zählt man 1888 eine Mitgliederzahl von 13 Fachkaufleuten, sind es im Jahr 1900 schon 75. Rund 14 Jahre befasst sich der Verein allerdings auch mit dem Zentraleinkauf von Erzeugnissen für Mitglieder und erhält aus diesem Grund seine Eintragung in das Vereinsregister erst nach einem Beschluss der Generalversammlung vom 18. April 1902. In den 20er Jahren des 20. Jahrhunderts entwickelt sich der Berliner Eisenwaren- und Hausrat-Fachhandel stetig weiter und aus dem berlin-brandenburgischen Wirtschaftsraum gehören 1923 650 und 1928 560 Fachkaufleute mit ihren Fachhandelsunternehmen dem Verband an.

Neuanfang nach dem Krieg

Mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs im Mai 1945 existiert die Verbandsgemeinschaft des Berliner Eisenwaren- und Hausrat-Fachhandels aufgrund des Zusammenbruchs des Landes und seiner Hauptstadt nicht mehr. Der Kaufmann Frank Mentz nimmt in der darauffolgenden Zeit Kontakt mit Berufskollegen auf, beginnt mit dem Wiederaufbau seines eigenen Fachhandelsunternehmens und bereitet eine Neugründung der Verbandsorganisation vor. Erst als nach Bekanntgabe des Befehls der Alliierten Kommandantur vom 22. März 1947 die Zulassung unpolitischer Organisationen in Groß-Berlin gegeben war, kann die Gründung am 9. Juni 1947 mit einem gleichzeitigen Beitritt von 191 Fachkaufleuten erfolgen. Der wiedergegründete Verband erhält den Namen „Verband Deutscher Eisenwarenhändler e.V. Berlin (VDE Berlin)“. Die Sonderstellung Berlins nach dem Zweiten Weltkrieg ist auch im Handel zu spüren. Nachdem die Grundlagen sowie der Rahmen der Verbandsorganisation mit der Wiederbegründung gesichert und ausgerichtet sind, beginnt man mit der Verbandsarbeit zur „Wahrung, Vertretung und Geltendmachung der Interessen, Rechte und Belange des Eisenwaren- und Hausrat-Fachhandels“. Besonders von Interesse sind 1947 das Waren-Verkehrsgesetz und das Gesetz über die Bildung einer Wirtschaftskammer in Groß-Berlin. „Mit denjenigen Kreisen, welche die gleichen Interessen vertreten, ist Fühlung genommen worden und so hatten wir im November 1947 eine erste Zusammenkunft mit sämtlichen im englischen und amerikanischen Sektor Berlins zugelassenen Verbänden...“. So wollte man möglichst bald zum freien Handel zurückkehren und fordert, dass die Waren, die vom Einzelhändler dank eigener Initiative beschafft werden, ohne Bezugsgenehmigung verkauft werden können. „Mit dem Verband Deutscher Eisenwarenhändler – VDE – stehen wir in enger Fühlung“, so der Berliner Verband, und hofft, die kommende, nicht minder schwierige Zeit zu meistern.

Zusammenarbeit mit den Kollegen in der Westzone

Am 1. März 1948 bringt die Verbandsleitung erstmals „Rundmitteilungen“ heraus, um die Kollegen laufend zu Wirtschaftsbestimmungen, Fragen des Arbeits-, Steuer- und Lehrlingsrechts sowie Verbandsangelegenheiten zu informieren. Im Juni 1948 folgt man einer Einladung des VDE-Goslar zur Jahrestagung. „Wir befanden uns mit den Kollegen der Westzone bezüglich unserer Zusammenarbeit in voller Übereinstimmung“, betont der Berliner VDE. Die Währungsreform 1948 empfindet der Berliner Verband als entscheidend, dennoch wollen die Berliner Behörden den eingeschlagenen Weg der Wirtschaftslenkung nicht verlassen. In mehreren Eingaben unter anderem an das Zentralverteilungsamt Berlin fordert man aufgrund der neuen Situation eine Lockerung in der Bewirtschaftung von Haus- und Küchengeräten, Glas und Porzellan.

Das Eisenhändler Lied

***Alte Menschen müssen sterben
Nur die Eisenhändler nicht
Denn sie sind aus Stahl und Eisen
Und die mag der Teufel nicht***

***Wir verkaufen Stahl und Eisen
Baustahlmatten und auch Draht
Wir verkaufen Gartenmöbel
Und wenn's sein muß auch Salat***

***Ja wir sind schon ganze Kerle
Furcht und Schrecken kenn' wir nicht
Denn wir sind aus Stahl und Eisen
Und uns mag der Teufel nicht***

Währungsreform und Aufhebung der Berliner Blockade

Anfang 1949 ist Berlin nach wie vor blockiert und die währungspolitische Situation unklar. Eine Wendung bringt der 20. März, an dem die West-Währung als allein gültiges Zahlungsmittel eingeführt wird, und mit dem 12. Mai hebt man auch die Blockade auf. So können die Berliner Facheinzelhändler nunmehr mit West-Erzeugnissen ihr Warensortiment aufbauen. Dennoch ist es dem Handel nicht möglich, seine Tätigkeit wieder so aufzunehmen, wie dies in der Vorkriegszeit der Fall war. So besteht die „Plan- und Bevormundungswirtschaft“ immer noch. Preise und Kalkulationen wurden nach wie vor vorgeschrieben. Um diesen und vielen anderen Schwierigkeiten entgegen zu wirken, erhält der Berliner VDE Unterstützung vom VDE-Goslar.

Zusammenarbeit mit dem westdeutschen VDE

Doch nicht nur der Ausbau des Sortiments und die Renovierung der Fassaden und Inneneinrichtung gehören zu den damaligen Rahmenbedingungen eines guten Verkaufsgeschäfts. So legt der Verband das volle Augenmerk

auch auf fachlich geschultes Personal und führt sowohl einen heiztechnischen Kurs als auch Kurzlehrgänge für Elektrotechnik für Personal und Betriebsleiter durch. Die Ausbildung von Nachwuchs sieht man als besonders dringend an und startet auch eine Überprüfung von Betrieben der Branche, die den Willen bekunden, Lehrlinge auszubilden. Auch plant der Verband zur fachlichen Fortbildung von Gehilfen und Lehrlingen Schulungskurse, und zwar mit Themen, die nicht in der Berufsschule angeboten werden. 1949 teilt der VDE-Berlin zudem mit, dass man den Anschluss an den VDE-Goslar vollzogen und den 1. Vorsitzenden gleichzeitig in den Beirat berufen habe. „Damit ist eine von beiden Seiten erstrebte Entwicklung zum Abschluss gekommen, die sich zum Segen des gesamtdeutschen Eisenwarenhandels auswirken muss.“

Insellage

Doch trotz der Zusammenarbeit der beiden Verbände VDE Berlin und seit dem Umzug 1950 VDE Düsseldorf zieht sich die politische Spaltung Berlins mit ihren Folgen wie ein roter Faden durch das Berliner Wirtschaftsleben. „Die große Sorge, die uns das Problem des Interzonenhandels gebracht hat, bestimmt unser wirtschaftliches Schicksal und trifft uns in schwerstem Maße, nachdem in der HO des Ostsektors Waren westdeutscher Herkunft verkauft werden“, so der Berliner VDE. So ist vor allem die Berliner Kaufkraft bezeichnend für die Situation des Westberliner Eisenwarenhandels. Der Warenumsatz pro Käufer macht 1950 ungefähr ein Drittel von dem aus, was die Branche im Bundesgebiet im Durchschnitt erreicht. Aus diesem Grund dringt man massiv auf eine Erweiterung des Sortiments.

Als sich 1950 die Berliner Industrie- und Handelskammer gründet, erklärt sich der VDE-Berlin sofort bereit, mitzuarbeiten und unterstützt die Forderung, dass die IHK nicht nur die Interessen der Industrie wahrnimmt, sondern dass der Einzelhandel innerhalb der Kammer auch eine erfolgreiche Vertretung seiner Interessen erhält.

Aus VDE wird FDE

Zu seinem „Bruderverband“ im Bundesgebiet hat der VDE Berlin bis dato ein gutes Verhältnis, das von Austausch und Unterstützung geprägt ist. Eine engere Bindung wird zwar angestrebt, allerdings betont man auch, die „derzeitige bedingte Berliner Sonderstellung“ nicht aufgeben zu wollen.

Nachdem sich der Berliner Verband jahrzehntelang „Verband Deutscher Eisenwarenhändler (VDE)“ nennt, ändert man im Jahr 1955, wie auch der „Bruderverband“ in Düsseldorf, den Namen in „Fachverband Deutscher Eisenwaren- und Hausrathändler e.V. Berlin (FDE)“, um Verwechslungen mit dem „Verband Deutscher Elektrotechniker – VDE“ auszuschließen.

Bis in die 80er Jahre hinein ist West-Berlin wie auch die Bundesrepublik wirtschaftlich von Höhen und Tiefen geprägt. Die Flächenexpansion der Großvertriebsformen, die in den 60er Jahren beginnt, hat bis Ende der 80er Jahre weiter zugenommen. Dadurch geraten die damals rund 350 Betriebe – vor allem Mittelständler – in den Branchensortimenten des FDE Berlin weiter unter Druck. Der Konzentrationsprozess innerhalb der Branche hält weiter an. Betroffen sind davon auch die Spezialbranchen wie Sicherheitstechnik, Werkzeuge und die GPK-Branche.

Integration in den ZHH

Bis über die Jahrtausendwende bleibt der Berliner Verband weitestgehend autark. Im Jahr 2003 beschließen der ZHH und der Fachverband des Hartwarenhandels Berlin und Brandenburg e.V. (FDE) eine schrittweise Zusammenführung. Diese soll nach dem Eintreten des Geschäftsführers Dieter Kannenberg in den Ruhestand 2005 vollzogen werden. In der Vereinbarung wird unter anderem festgehalten, dass die beiden Verbände zwar organisatorisch zusammengeführt werden, aber rechtlich zunächst getrennt bleiben. Auch die FDE-Mitteilungen, die für



den Berliner Fachhandel quartalsmäßig erscheinen, sollen bis auf weiteres nicht mit den ZHH-Informationen zusammengeführt werden. Die Geschäftsstelle in Berlin soll bis zum Ausscheiden von **Dieter Kannenberg** (li) erhalten bleiben. Dies ist dann 2007 der Fall, so dass die Geschäftsstelle nach Düsseldorf in das Haus des ZHH verlegt wird. Der gemeinsam aufgesetzte Weg wird durch eine wechselseitige Vertretung innerhalb der jeweiligen Gremien umgesetzt.



So wird **Rainer D. Toltz** (re), der Vorsitzende des FDE Berlin, 2007 ins Präsidium des ZHH berufen und in den Vorstand des FDE Berlin wird der Hauptgeschäftsführer des ZHH, Thomas Dammann, berufen. Er übernimmt gleichzeitig als geschäftsführendes Vorstandsmitglied 2007 die Leitung der Geschäftsstelle, die sich nun „Arbeitskreis Hartwarenhandel Berlin/Brandenburg (AHB)“ nennt. In diesem Arbeitskreis im ZHH sind die Hartwarenhändler des Fachverbandes des Hartwarenhandels Berlin und Brandenburg e.V. (FDE Berlin) organisiert. Dazu zählen sowohl Einzelhändler als auch Produktionsverbindungshändler (PVH). Der AHB vertritt im ZHH die Interessen der Berliner und Brandenburger Hartwarenhändler und führt so zu einer Stärkung der Hartwarenbranche, indem die jahrelange gemeinsame Arbeit der beiden Verbände fortgesetzt wird. In den folgenden Jahren finden in Berlin mehrmals jährlich Regionaltagungen, einschließlich Mitgliederversammlungen, statt. Neben dem Erfahrungsaustausch werden viele Probleme und Fragen erörtert, aber auch rechtliche und betriebswirtschaftliche Veränderungen diskutiert, so etwa die Social-Media-Nutzung, Kundenansprache und digitale



Services im Amazon-Zeitalter. Aktuelle Brancheninformationen erhalten die AHB-Mitglieder je nach Warensortiment nun auch über die Rundschreiben des ZHH und die ZHH-Information, die ab 2008 die eigenen Berlin-News ablöst.

Als Rainer D. Toltz aus Altersgründen Ende 2012 ausscheidet, übernimmt **Detlef Groth** (li) den Vorsitz des FDE Berlin bis Oktober 2019. Ihm folgt **Helmut Döring** (re) als Vorsitzender.





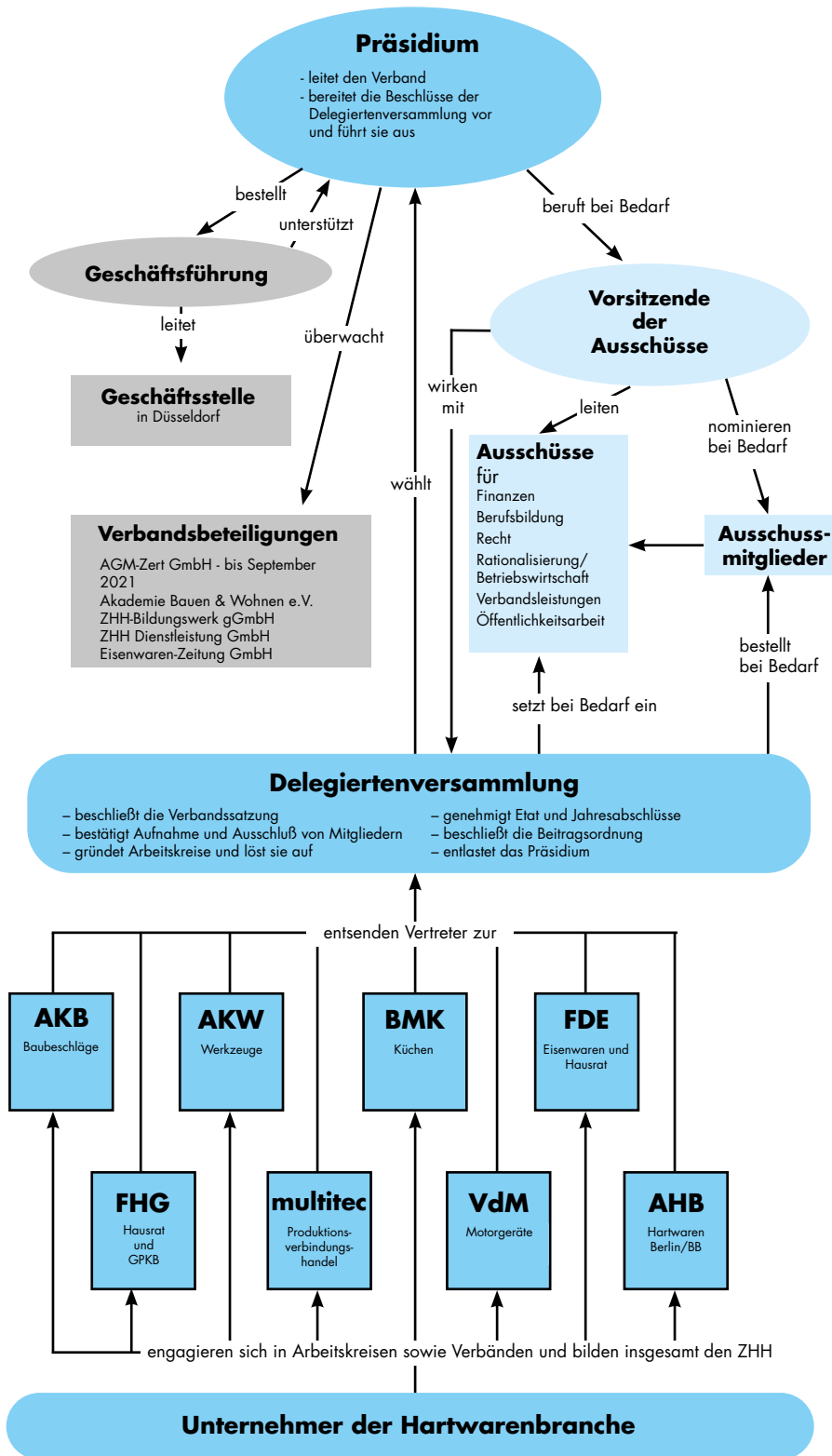
Im Laufe der 125-jährigen Geschichte des Verbandes wurden eine Reihe von Persönlichkeiten für ihren Einsatz für den Verband und die Branche zu Ehrenpräsidenten ernannt sowie weitere mit Ehrennadeln ausgezeichnet:

Ehrenpräsidenten:

- **Heinrich Gahrns**, Goslar
- **Georg Dengel**, Schlangenbad-Georgenborn
- **Dr. Georg Hungerkamp**, Bocholt

Goldene Ehrennadeln (ab 1998):

- **Paul Brenger**, Mettmann, 1998
- **Rolf Bastian**, Schwelm, 1998
- **Wilhelm Frisch**, Hof, 1998
- **Dr. Eugen Trautwein**, Wuppertal, 1998
- **Dr. Georg Hungerkamp**, Bocholt, 1998
- **Klaus Wehlmann**, Hannover, 2004
- **Wolfgang Drexler**, Radebeul, 2007
- **Dieter Kannenberg**, Berlin, 2007
- **Karl Boos**, Köln, 2013
- **Albrecht-Friedrich Weller**, Stuttgart, 2013
- **Dr. Paul Kellerwessel**, Köln, 2019
- **Gerhard Kienzle**, Winnenden, 2022
- **Martin Meesenburg**, Flensburg, 2023
- **Norbert Caesar**, Bremen, 2023
- **Siegfried Rossmann**, Oberviechtach, 2023



Delegierte (2022)

- Rolf **Beckmann**, Wermelskirchen, BBA (Vorsitzender)
Daniel **Borgstedt**, Wildeshausen, BMK
Norbert **Caesar**, Bremen, FHG
Helmut **Döring**, Berlin, FDE Berlin-Brandenburg
Meinolf **Gockel**, Warburg, AKW/multitec
Hans Hermann **Hagelmann**, Bad Oeynhausen, BMK
Dr. Georg **Hungerkamp**, Bocholt, Ehrenpräsident
Horst **Jourdan**, Mörfelden-Walldorf, FDE
Dr. Paul **Kellerwessel**, Köln, AKW/multitec
Gerhard **Kienzle**, Winnenden, FDE
Susanne **Kötter**, Lotte, AKB
Lars **Lehmann**, Bautzen, VdM
Peter **Leyendecker**, Trier, FDE
Martin **Meesenburg**, Flensburg, AKB
Kai-Uwe **Meyer**, Stuhr, AKW
Helge **Nagorny**, Seevetal, AKW
Dirk **Rutenhofer**, Dortmund, FDE
Markus **Specht**, Friedeburg, VdM
Klaus **Sudmann**, Münster, AKB
Stefan **Wiedenhöfer**, Ellwangen, AKW/multitec

Gäste der Delegiertenversammlung:

- Oliver **Boensch**, c/o E.I.S. GmbH & Co. KG, Köln
Franz-Josef **Hasebrink**, c/o EK/servicegroup eG, Bielefeld
Jörg **Simon**, c/o NORTHWEST Handel AG, Dortmund
Dr. Andreas **Trautwein**, c/o Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH, Wuppertal



Die Aufgabenverteilung im ZHH und in den Verbandsgesellschaften Stand Januar 1998

Gerd Scharping
Tel.: 0211/4 70 50-11
Fax: 0211/4 70 50-19
- Allgemeine Verwaltung, Personal, Finanzen
- ZHH-Finanzausschuß
- Ausschuß Verbandsleistungen
- Arbeitstagungen, ZHH-Kongreß
- Töchter und Beteiligungen
- Fachschule

Sekretariat: Brigitte Schmidt

Jürgen Spermann
Tel.: 0211/4 70 50-35
Fax: 0211/4 70 50-33
Bundesverband Sicherungstechnik Deutschland e.V.
(BSD)

Sekretariat: Gisela Bizer

Dieter Kannenberg, RA
Tel.: 030/861-56 63
Fax: 030/861-9522
Fachverband Hartwarenhandel (FDE) Berlin und
Brandenburg e.V.
Geschäftsstelle: Konstanzer Straße 14,
10707 Berlin

Sekretariat: Andrea Dembny

Elmo Keller, RA
Tel.: 0211/4 70 50-12
Fax: 0211/4 70 50-19
- ZHH-Rechtsausschuß
- Arbeitskreis Baubeschlag (AKB)
- AKB International
- Verband der Motoristen (VdM)
- Arbeits- und Tarifrecht

Sekretariat: Ursula Gölden

Thomas Dammann, RA
Tel.: 0211/4 70 50-27
Fax: 0211/4 70 50-39
- ZHH-Umweltausschuß
- Fachkreis Hausrat/GPK (FHG)
- Arbeitskreis Werkzeuge (AKW)
- Rechtsauskünfte

Sekretariat: Petra Abraham

Gerd Scharping
Tel.: 0211/4 70 50-25
Fax: 0211/4 70 50-19
- Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und
Hausrathandels (FDE)
- Bundesverband Mittelständischer Küchenfach-
handel (BMK)

Sekretariat: Roswitha Burchert

Ingrid Barrawasser
Tel.: 0211/4 70 50-20
Fax: 0211/4 70 50-39
- Finanzbuchhaltung
- Mitgliederverwaltung

Mitarbeiterinnen: Gisela Matz (Buchhaltung)
Petra Westphal (Mitglieder)

Martin Kleinwächter, Freier Journalist
Tel.: 0211/4 70 50-60
Fax: 0211/4 70 50-39
- Öffentlichkeitsarbeit
- Verbandszeitschrift ZHH-Information
- Jahresbericht

Stephanie Kawan
- im Erziehungsurlaub -

N.N.
Tel.: 0211/4 70 50-18
Fax: 0211/4 70 50-39
- Verband Mittelständischer Baumärkte (VMB)
- Bundesverband PVH-Sortimenter (multitec)
- Ausschuß Rationalisierung/Betriebswirtschaft

Sekretariat: Astrid Müllewitsch

ZHH Marketing-Verlag GmbH
Münsterstraße 275, 40470 Düsseldorf

Jürgen Neyer, Geschäftsführer
Tel.: 0211/626-435 (Fax: -439)
- Fachbücher
- Organisationsmittel
- Verpackungen, Sonderanfertigungen
- Werbegeschenke, Firmeneindrücke

Sekretariat: Brigitte Heinemann

ZHH Unternehmensberatung GmbH
Eichendorffstraße 3, 40474 Düsseldorf

Gerhard Otto, Geschäftsführer
Tel.: 0211/4 70 50-82 (Fax: -89)
- Qualitätsmanagement
- Logistik, Marketing-Gruppen
- ERFA-Gruppen, Marktforschung
- Versicherungsberatung

Sekretariat: Doris Pöhler

ZHH Bildungswerk e.V.
Eichendorffstraße 3, 40470 Düsseldorf

Franz Claus, Geschäftsführer
Tel.: 0211/4 70 50-95 (Fax: -99)
- ZHH-Berufsbildungsausschuß
- Fachlehrgänge und -seminare
- Studienreisen
- Verein der Freunde der Fachschule

Sekretariat: Marion Leugers

ZertKommerz GmbH
Eichendorffstraße 3, 40474 Düsseldorf

Jürgen Großjean, Geschäftsführer
Tel.: 0211/4 70 50-70 (Fax: -19)
- Zertifizierung nach DIN EN ISO 9000ff.
- Auditoren-Ausbildung

Eisenwaren-Zeitung GmbH
Rheinwallgraben 11, 41460 Neuss

Chr. Meyer-Adler, Geschäftsführer
Tel.: 0211/505-2670 (Fax: -2671)
- Eisenwaren-Zeitung
- Hausrat-Zeitung
- Garten & Co.

Fachschule
Wuppertal

Die neue Schule
als Fernakademie
ist in Vorbereitung



Allgemeine Verwaltung, Personal, Finanzen, Arbeitstagungen/Kongresse, Verbandsgesellschaften und Beteiligungen, Rechtsauskünfte
Arbeitskreise: AHB, AKW, FHG, FDE, multitec



Hauptgeschäftsführer:
Thomas Dammann, RA
 Tel.: 0211 / 4 70 50 11
 Fax: 0211 / 4 70 50 19
 gf@zhh.de
 www.zhh.de

Assistenz:
Janine Weise
 Tel.: 0211 / 4 70 50 11
 Fax: 0211 / 4 70 50 19
 janine.weise@zhh.de
 bis 30.06.2023



Allgemeine Verwaltung, Tagungen, Rechtsauskünfte
Arbeitskreise: AKB, BMK, VdM



Geschäftsführerin:
Dorentina Kodralija
 Tel.: 0211 / 4 70 50 12
 Fax: 0211 / 4 70 50 32
 dorentina.kodralija@zhh.de

Assistenz:
Gabriela van Vlodrop
 Tel.: 0211 / 4 70 50 14
 Fax: 0211 / 4 70 50 32
 gabriela.vanvlodrop@zhh.de



Öffentlichkeitsarbeit



Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Stephanie Kawan
 Tel.: 0211 / 4 70 50 13
 Fax: 0211 / 4 70 50 29
 stephanie.kawan@zhh.de

Mitgliederverwaltung/Bezugsquellen:
Claudia Koch
 Tel.: 0211 / 4 70 50 13
 Fax: 0211 / 4 70 50 29
 claudia.koch@zhh.de



ZHH Dienstleistung GmbH



Geschäftsleiterin:
Michaela Strahl
 Tel.: 0211 / 4 70 50 76
 Fax: 0211 / 4 70 50 85
 strahl@zhh-dl.de
 www.zhh-dl.de

Assistenz:
Natasa Röhle
 Tel.: 0211 / 4 70 50 71
 Fax: 0211 / 4 70 50 85
 roehle@zhh-dl.de
 vertrieb@zhh-dl.de



ZHH-Bildungswerk gGmbH, Akademie Bauen & Wohnen e.V.



Geschäftsleiter:
Patrick Patzdorf
 Tel.: 0211 / 4 70 50 95
 Fax: 0211 / 4 70 50 99
 patrick.patzdorf@zhh-bw.de
 www.zhh-bildungswerk.de -
 www.akademie.bauen.u.wohnen.de

Assistenz:
Betty Reys
 Tel.: 0211 / 4 70 50 97
 Fax: 0211 / 4 70 50 99
 betty.reys@zhh-bw.de



Eisenwaren-Zeitung GmbH



Geschäftsführer:
Klaus Mavelshagen
 Tel.: 0211 / 4 70 50 65
 Fax: 0211 / 4 70 50 64
 mavelshagen@eisenwaren-zeitung.de
 www.eisenwaren-zeitung.de - www.haushaltswaren-zeitung.de

Assistenz:
Andrea Biller
 Tel.: 0211 / 4 70 50 66
 Fax: 0211 / 4 70 50 64
 biller@eisenwaren-zeitung.de

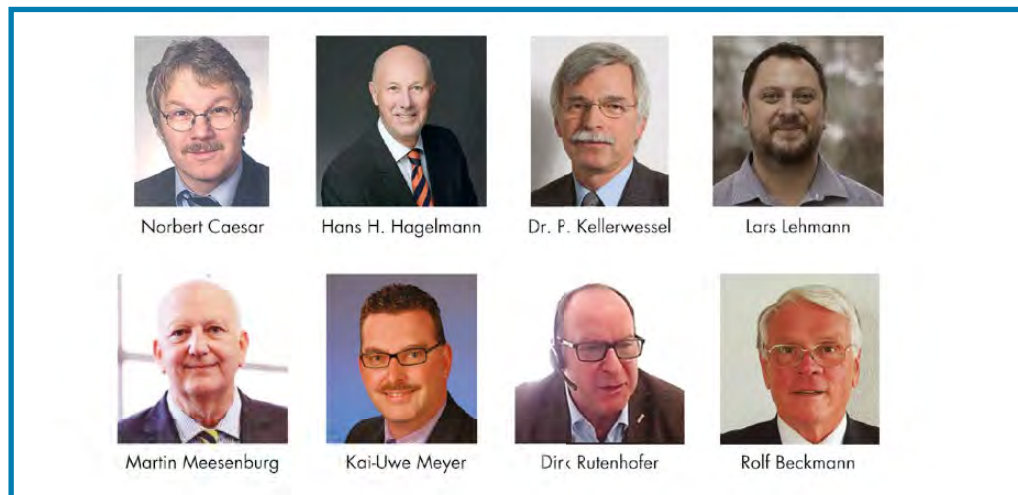


Turnusgemäße Wahl des Präsidiums

Im Rahmen der Delegiertenversammlung, die am 4. März 2022 digital stattfand, wurde auch das Präsidium des ZHH neu gewählt. Bis auf Gerhard Kienzle stellten sich alle bisherigen Präsidiumsmitglieder zur Wiederwahl. Für Gerhard Kienzle trat Dirk Rutenhofer an.

Alle Personen, die sich zur Wahl stellten, wurden von den Delegierten nahezu einstimmig gewählt. Somit besteht das Präsidium in den Jahren 2022 - 2024 aus (in alphabetischer Reihenfolge):

- **Norbert Caesar**, Caesar Handelsgesellschaft mbH, Bremen - FHG
- **Hans Hermann Hagelmann**, 3H-con Unternehmensberatung, Bad Oeynhausen - BMK
- **Dr. Paul Kellerwessel**, Aug. Hülden GmbH + Co. KG, Köln - AKW/multiotec
- **Lars Lehmann**, Gartentechnik Lehmann, Bautzen - VdM
- **Martin Meesenburg**, Meesenburg Großhandel KG, Flensburg - AKB
- **Kai-Uwe Meyer**, Lerbs – Rubix GmbH, Stuhr - AKW/multiotec
- **Dirk Rutenhofer**, Weckbacher Sicherungssysteme GmbH, Dortmund - FDE












Mit der klaren Zustimmung zur Arbeit der Verbandsspitze wurde das Präsidium mit der Wahl zur Fortführung seiner Politik aufgefordert. Anschließend wählte das Präsidium aus seinem Kreis den **Verbandspräsidenten** und bestätigte in dieser Position **Dr. Paul Kellerwessel**, Köln. **Kai-Uwe Meyer**, Stuhr/Bremen, wurde als **Vizepräsident** wiedergewählt. Als **Vorsitzender** des **Berufsbildungsausschusses** und gleichzeitig als Aufsichtsratsvorsitzender der ZHH-Bildungswerk gemeinnützigen GmbH wurde **Rolf Beckmann**, ehemals Vertriebsgeschäftsführer von Gedore, in dieser Funktion bestätigt.

Dr. Paul Kellerwessel dankte für das entgegengebrachte Vertrauen. Die enormen Herausforderungen der letzten beiden Jahre durch die Pandemie wie auch die höchst besorgniserregende aktuelle Situation in der Ukraine werden in den kommenden Monaten die Verbandsspitze bei ihrer Arbeit begleiten, wie auch die bekannten Themen des Onlinehandels, des steigenden Fachkräftemangels, der schleppenden Digitalisierung und des partnerschaftlichen Umgangs der Marktteilnehmer miteinander. Die Politik wird weiter massiv gefordert sein, die richtigen Rahmenbedingungen für den Erhalt der Wirtschaftskraft und Unternehmenslandschaft zu stellen. Der ZHH wird die Interessen des Hartwarenhandels weiterhin zu wichtigen Themen aktiv vertreten und Position beziehen, wie auch die Weiterbildung und Qualifizierung der Mitarbeiter vorantreiben.



Gezielte Spezialisierung durch Arbeitskreise

Der Zentralverband Hartwarenhandel e.V., Düsseldorf, ist seit 125 Jahren (gegr. 1898) der Berufsverband für den mittelständischen Fachhandel der Hartwarenbranche, der sich aus Facheinzelhandel und Produktionsverbindungshandel, kurz PVH, zusammensetzt. Der Branchenverband ist der Förderung des mittelständischen Handels verpflichtet. Hartwaren ist der Sammelbegriff für eine Vielzahl von Waren und Warengruppen, worunter vor allem die Sortimente Eisenwaren, Werkzeug, Beschläge, Schrauben, Befestigungstechnik, Sicherheitstechnik, Rasenmäher, Haushaltswaren, Glas, Porzellan/Keramik, Schneidwaren, Heimwerkerbedarf, Einbauküchen, Haushaltsgroß- und Elektrokleingeräte, Sanitärartikel und Arbeitsschutz fallen. Er gliedert sich in acht Arbeitskreise und Verbände. Jedes Mitgliedsunternehmen gehört zu einem oder mehreren Verbänden und Arbeitskreisen, die das breite Branchenspektrum abdecken. Eine reine ZHH-Mitgliedschaft gibt es nicht.

<p>AHB Arbeitskreis Hartwarenhandel Berlin / Brandenburg gegr. 2006</p> 	<p>AKB Arbeitskreis Baubeschlag Produktionsverbindungshandel mit Baubeschlägen und Sicherheitstechnik gegr. 1961</p>  <p>AKB</p>	<p>AKW Arbeitskreis Werkzeuge Fachgroßhandel mit Werkzeugen, Verbindungstechnik und Industriebedarf gegr. 1965</p>  <p>AKW</p>
<p>BMK Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel Fachhandel mit Einbauküchen und Haushalt-Großgeräten gegr. 1994</p>  <p>BMK</p>	 <p>ZHH</p>	<p>FDE Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels Fachhandel mit Eisenwaren und Hausrat und Sicherheitstechnik gegr. 1898</p> 
<p>FHG Fachkreis Hausrat / GPK Facheinzelhandel mit den Sortimenten Hausrat und GPKB gegr. 1987 als Gruppe 67 - 1993 in FHG umbenannt</p> 	<p>multitec Bundesverband Produktionsverbindungshandel Vollsortimenter im PVH mit Stahl, Sanitär, Werkzeug, Beschlägen, Befestigungstechnik gegr. 1996</p>  <p>multitec</p>	<p>VdM Verband der Motoristen Fachbetriebe mit Garten-, Forst- und Kommunalmaschinen sowie vollem Service gegr. 1991</p>  <p>VdM</p>



AKB - Arbeitskreis Baubeschlag

Der Arbeitskreis Baubeschlag (AKB) ist die Interessenvertretung für alle Baubeschlag-Produktionsverbindungshändler in Deutschland mit den Sortimentsschwerpunkten Möbel-, Tür- und Fensterbeschlägen sowie Sicherheitstechnik. Zwingende Voraussetzung für eine Mitgliedschaft im AKB ist, dass der oder die Inhaber des Unternehmens nicht der vor- oder nachgelagerten Wirtschaftsstufe der Branche angehören, indem sie Unternehmen in diesem Bereich besitzen oder an ihnen beteiligt sind.

Der AKB wurde 1961 gegründet und repräsentiert rund 75 Prozent des deutschen Marktes. Ziele des AKB sind die Wahrung und Förderung der wirtschaftlichen, sozialen und beruflichen Interessen der Mitglieder.

Aktivitäten

- Regionaltagungen
- Ständige Konferenz
- Branchentreffen
- Messebeteiligungen

Kontakt

Dorentina Kodralija

Geschäftsführung
Tel: 0211 / 4 70 50 12
Mail: dorentina.kodralija@zhh.de

Gabriela van Vlodrop

Assistenz
Tel.: 0211 / 4 70 50 14
Mail: gabriela.vanvlodrop@zhh.de



AKW - Arbeitskreis Werkzeuge

Die Produktionsverbindungshändler mit den Schwerpunkten Elektrowerkzeuge, Handwerkzeuge, stationäre Werkzeugmaschinen, Arbeitsschutz, Betriebseinrichtung sowie Verbindungs- und Befestigungstechnik sind im Arbeitskreis Werkzeuge (AKW) organisiert.

Der AKW wurde 1965 gegründet. Neben der Lobbyarbeit und Interessenvertretung gegenüber der Industrie, den Endverwendern und der Politik bietet der AKW eine Vielzahl von weiteren Dienstleistungen an, wie z.B. Rundtischgespräche, Teilnahme an Messen, juristische Beratung, regelmäßige Rundschreiben, Leitfäden und vieles mehr.

Seit über 20 Jahren wird die Wahl zum Partner des PVH durchgeführt, in der die Branche zur Bewertung der Industriepartner aus heute acht Produktbereichen eingeladen wird.

Vor rund zwölf Jahren (2010/11) war der AKW maßgeblich an der Konzeption des PVH-Kongresses beteiligt und ist heute noch federführend für dessen Organisation verantwortlich. Zudem finden seit Jahrzehnten regelmäßig Industriegespräche statt.

Die Mitglieder müssen über die branchenüblichen Einrichtungen - wie Lager-, Ausstellungs- und Verkaufsräume sowie - sortimentsbezogen - über qualifiziertes Personal sowohl im Innen- als auch im Außendienst verfügen.

Aktivitäten

- Partnerwahl des PVH
- PVH-Kongress
- Eisen-Award
- Tag des Auszubildenden
- Messebeteiligungen
- Industriegespräche

Kontakt

Thomas Dammann

Geschäftsführung
Tel: 0211 / 4 70 50 11
Mail: gf@zhh.de

Janine Weise - bis 30.06.2023

Assistenz
Tel.: 0211 / 4 70 50 11
Mail: janine.weise@zhh.de



BMK - Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel

Der BMK ist der Berufsverband für die Küchenspezialisten in Deutschland. Er vertritt die Interessen der Klein- und Mittelbetriebe gegenüber den Lieferanten, den Verbraucherorganisationen, der Politik und anderen Gruppen in der Wirtschaft. Die Mitglieder des BMK sind mittelständische Küchenfachhändler und Einkaufsgesellschaften, die einen wesentlichen Handelsschwerpunkt im Bereich Einbauküchen haben. Insgesamt vertritt der BMK mittlerweile über 3.000 Küchenhäuser.



Aktivitäten

- Innovationspreis
- Berufsbild Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice (FMKU)
- Messebeteiligung

Kontakt

Dorentina Kodralija

Geschäftsführung
Tel: 0211 / 4 70 50 12
Mail: dorentina.kodralija@zhh.de

Gabriela van Vlodrop

Assistenz
Tel.: 0211 / 4 70 50 14
Mail: gabriela.vanvlodrop@zhh.de

FDE - Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels

Die Eisenwaren- und Hausrathändler sowie andere Unternehmer, die sich keiner Spezialistengruppe angeschlossen haben, bilden seit der großen Verbandsreform von 1995, bei der der Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels (FDE) den Namen Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH) annahm, einen Arbeitskreis, der den traditionsreichen Namen des Verbandes fortführt. Bei den Mitgliedsfirmen handelt es sich vorzugsweise um klassische Eisenwarenhändler mit überschaubaren Geschäftsflächen in guten Lagen und mit anspruchsvollen Verbrauchern als Zielgruppe. In kleineren Orten und in Stadtrandlagen ist auch die Kombination von Einzel- und Produktionsverbindungshandel gegeben. Für ihre Interessen setzt sich der Arbeitskreis ein.



Kontakt

Thomas Dammann

Geschäftsführung
Tel: 0211 / 4 70 50 11
Mail: gf@zhh.de

Janine Weise - bis 30.06.2023

Assistenz
Tel.: 0211 / 4 70 50 11
Mail: janine.weise@zhh.de

FHG - Fachkreis Hausrat / GPK

Die Bereiche Hausrat, Glas, Porzellan/Keramik, Bestecke und Geschenkartikel gehören zum Stammsortiment vieler Verbandsmitglieder. Um die sortimentspezifischen Interessen dieser Mitglieder wahrzunehmen, hat der Verband schon in den 50er Jahren einen Fachausschuss und später einen Arbeitskreis für Hausrat/GPK gegründet. Seit 1993 trägt der Arbeitskreis, der vorher als Gruppe 67 in der Branche auftrat, den Namen Fachkreis Hausrat/GPK (FHG). Seine Aufgaben sind die Vertretung der Interessen der Mitglieder sowie die Förderung von Konzepten für die wirtschaftliche Entwicklung.

Neben der Lobbyarbeit und Interessenvertretung gegenüber der Industrie, den Endverwendern und der Politik bietet der FHG eine Vielzahl von weiteren Dienstleistungen an, wie z.B. Rund-





tischgespräche, Teilnahme an Messen, Partnerwahlen, Verträge und vieles mehr. Seit 1989 führt der FHG regelmäßig die „Partnerwahl des Fachhandels“ durch, bei der die Branche zur Bewertung ihrer Industriepartner aufgefordert wird. Anlässlich der *Ambiente* werden die Ergebnisse und Sieger bekanntgegeben.

Der FHG arbeitet in Ausschüssen und Gremien mit und war darüber hinaus Gründungsmitglied der Image- und PR-Kampagne „Treffpunkt-Tisch“, die von 2002 bis 2016 aktiv war, um den „Gedeckten Tisch“ stärker im Verbraucherbewusstsein zu verankern.

Aktivitäten

- Partnerwahl
- Messebeteiligungen
- Industriegespräche

Kontakt

Thomas Dammann
Geschäftsführung
Tel: 0211 / 4 70 50 11
Mail: gf@zhh.de

Janine Weise - bis 30.06.2023
Assistenz
Tel.: 0211 / 4 70 50 11
Mail: janine.weise@zhh.de

multitec -

Bundesverband Produktionsverbindungshandel

Der jüngste Arbeitskreis im ZHH ist der 1996 gegründete multitec - Bundesverband Produktionsverbindungshandel. Der multitec ist das Forum für Produktionsverbindungshändler mit breit angelegtem Sortiment, vom Werkzeugbereich über Beschläge, Sanitärmaterial bis hin zum Stahlbereich.

Seit über 20 Jahren wird darüber hinaus mit dem Arbeitskreis Werkzeuge (AKW) die Wahl zum Partner des PVH durchgeführt, in der die Branche zur Bewertung der Industriepartner aus heute acht Produktbereichen eingeladen wird.

Die Mitglieder müssen über die branchenüblichen Einrichtungen - wie Lager-, Ausstellungs- und Verkaufsräume sowie - sortimentsbezogen - über qualifiziertes Personal sowohl im Innen- als auch im Außendienst verfügen.

Aktivitäten

- Partnerwahl
- Industriegespräche

Kontakt

Thomas Dammann
Geschäftsführung
Tel: 0211 / 4 70 50 11
Mail: gf@zhh.de

Janine Weise - bis 30.06.2023
Assistenz
Tel.: 0211 / 4 70 50 11
Mail: janine.weise@zhh.de

VdM - Verband der Motoristen

Der Verband der Motoristen ist seit 1991 die Interessenvertretung der Motoristen in Deutschland. Die Mitglieder führen die Sortimente Garten- und Forstgeräte, Umwelt- und Kommunaltechnik sowie Sicherheitstechnik. Daneben müssen alle Mitglieder über eine vollzeitbesetzte Werkstatt verfügen, in der sie Geräte aus ihrem Sortiment reparieren und warten. Oberste Maxime des Verbandes ist, die wirtschaftlichen und sozialen Interessen der Mitglieder gegenüber Industrie, Behörden und Verbrauchern zu vertreten.

Der VdM ist Gründungsmitglied der Initiative QMF e.V. Der seit 2015 bestehende Verein

multitec





verfolgt zwei Ziele: Unterstützung, Förderung und Bekanntmachung des Motorgeräte-Fachhandels, um diesen Service-orientierten Vertriebskanal von alternativen Anbietern durch Qualitätsstandards abzugrenzen! Verbraucherberatung und -schutz sowie Unfallverhütung durch z.B. individuelle und professionelle Einweisung durch qualifiziertes Fachpersonal!

Aktivitäten

- QMF e.V.
- Spezielle Verträge und AGB für Motoristen
- Messebeteiligung

Kontakt

Dorentina Kodralija

Geschäftsführung

Tel: 0211 / 4 70 50 12

Mail: dorentina.kodralija@zhh.de

Gabriela van Vlodrop

Assistenz

Tel.: 0211 / 4 70 50 14

Mail: gabriela.vanvlodrop@zhh.de

Arbeitskreis Hartwarenhandel Berlin/Brandenburg (AHB)

Die Verbandsgeschäftsstelle des Fachverbandes des Hartwarenhandels (FDE) Berlin u. Brandenburg ist eingebettet in die Gesamtorganisation des ZHH. In diesem Arbeitskreis im ZHH sind die Hartwarenhändler des Fachverbandes des Hartwarenhandels Berlin und Brandenburg e.V. (FDE Berlin) organisiert. Dazu zählen sowohl Einzelhändler als auch Produktionsverbindungshändler (PVH). Der AHB vertritt im ZHH die Interessen der Berliner und Brandenburger Hartwarenhändler und führt so zu einer Stärkung der Hartwarenbranche, indem die jahrelange gemeinsame Arbeit der beiden Verbände fortgesetzt wird.



Dienstleistungen des Verbandes

- Beratung in Tariffragen
- Regionaltagungen
- Unterstützung bei Rechtsfragen u.a. im Wettbewerbs- und Gesellschaftsrecht
- Informationsdienste Verbandszeitschrift - ZHH-Warenkunde - Arbeitsvertrag - Vordrucke - Broschüren und Merkblätter - Mitgliederversammlungen - Tagungen der Arbeitskreise - ERFA- und Marketinggruppen - Seminare und Lehrgänge - Internetservice - Rahmenabkommen
- Betriebswirtschaft - Betriebsorganisation - Branchenentwicklung - Konjunkturdaten - Finanzierung - Aus- und Fortbildung - Datenkommunikation

Kontakt

Thomas Dammann

Geschäftsführung

Tel: 0211 / 4 70 50 11

Mail: gf@zhh.de

Janine Weise - bis 30.06.2023

Assistenz

Tel.: 0211 / 4 70 50 11

Mail: janine.weise@zhh.de

- 2010**, 03.03.: 1. Tag des Azubi auf der Eisenwarenmesse.
11.06.: Novelle der Vorschriften zum Widerrufs- und Rückgaberecht - Musterwiderrufsbelehrung.
- 2011**
Zum Jahresbeginn wird das Projekt Branchenbetriebsvergleich für den GPK Hausrat, Geschenkartikel und Zusatzsortimente in Anlehnung an den Betriebsvergleich für den Hartwarenhandel zusammen mit der EK Servicegroup und dem Bundesverband für den Gedeckten Tisch, Hausrat und Wohnkultur umgesetzt.
17.01.: AKB feiert 50 Jahre auf der BAU in München.
18. + 19.11.: 1. PVH Kongress in Köln „*Stärker rudern hilft nicht, wenn die Richtung nicht stimmt*“ (China).
- 2012**
04.03.: Novelle der Europäischen Elektro- und Elektronikaltgeräte-Richtlinie (WEEE).
Verleihung des 1. EISEN Award powered by ZHH, Gewinner: Gedore Tools Center KG (Dremaster DMK 200), Knipex Werk C. Gustav Putsch KG (KNIPEX Twin Force), Rhodius Schleifwerkzeuge GmbH & Co. KG (Frässscheibe LD 403 All in one).
31.03.: SEPA-Verordnung tritt in Kraft, die den Rahmen für die EU-einheitlichen SEPA-Überweisung abgibt.
- 2013**
15. - 19.02.: FHG mit Messestand auf der Ambiente, Frankfurt.
01.-02.03.: 2. PVH Kongress in Köln, „*Die Qualität unserer Ziele bestimmt die Qualität unserer Zukunft*“ (Prof. Dr. A. Kaapke).
21.03.: Ständige Konferenz von Konsum und Hartwaren zw. Industrie und Handel.
Sommer 2013: Stellungnahme des ZHH zum Thema Mindestlohn.
11. - 13.06.: BMK – Zukunftsforum, Hamburg.
23. - 25.06.: Demopark in Eisenach, QMF/VdM mit eigenem Stand.
08. - 10.09.: VdM mit Messestand auf der spoga/gafa, Köln.
07.10.: AKW/multitec – Industriegespräch mit der Werkzeugindustrie (ZVEI und FWI).
28.11.: Ständige Konferenz von Konsum und Hartwaren zw. Industrie und Handel.
- 2014**
BIC und IBAN werden am 01.02. verbindlich.
17.01.: FHG/FDE – Industriegespräch mit der Hausratindustrie in Bielefeld.
07. - 11.02.: FHG mit Messestand auf der Ambiente, Frankfurt.
08.02.: Motoristen-Kongress in Köln.
09. - 12.03.: ZHH mit Messestand auf der Int. Eisenwarenmesse, Köln.
26.03.: Branchentreff AKB auf der fensterbau/frontale am 26.03. in Nürnberg.
27.03.: Ständige Konferenz von Konsum und Hartwaren zw. Industrie und Handel.
31.08.: Gründung QMF e.V. in Essen.
31.08. - 02.09.: VdM mit Messestand auf der spoga/gafa, Köln.
12.09.: FHG/FDE – Industriegespräch mit der Hausratindustrie in Bielefeld.
25.11.: AKW/multitec – Industriegespräch mit der Werkzeugindustrie (ZVEI und FWI).
27.11.: Ständige Konferenz von Konsum und Hartwaren zw. Industrie und Handel.
- 2015**
Am 01.01. Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes in Höhe von 8,50 Euro brutto/Arbeitsstunde aufgrund des Tarifautonomiestärkungsgesetzes vom 11. August 2014.
13.02. - 17.02.: FHG mit Messestand auf der Ambiente, Frankfurt.
20. + 21.03.: 3. PVH Kongress in Köln: „*Tiger oder Bettvorleger?*“
26.03.: Ständige Konferenz von Konsum und Hartwaren zw. Industrie und Handel.
21. - 23.06.: VdM mit Messestand auf der demopark in Eisenach.
29.08.: Tag des Gartens in Köln.
30.08. - 01.09.: VdM mit Messestand auf der spoga/gafa, Köln.
2015, 16.11.: AKW/multitec – Industriegespräch mit ZVEI, FWI, VDMA und FDM in Frankfurt.
26.11.: Ständige Konferenz von Konsum und Hartwaren zw. Industrie und Handel.
-



- Ende November:** Änderungen im Batteriegesezt von 2009.
- 01.12.: Es treffen sich neun Händler-Kollegen aus dem VdM mit 16 Industrierepräsentanten zum IVM-Herstellergespräch.
- 2016, 09.01.:** Die EU-Verordnung über Online-Streit-Beilegung tritt in Deutschland in Kraft. Anfang Januar gab es die erste Jahreshauptversammlung von QMF e.V. in Ulm.
29. /30.01.: IVM-Händlerreise zu Husquarna.
- 01.02.: Die IBAN ersetzt Bankleitzahl und Kontonummer.
12. - 16.02.: FHG mit Messestand auf der Ambiente.
06. - 08.03.: ZHH mit Messestand auf der Eisenwarenmesse.
Karl Boos scheidet aus Altersgründen aus der aktiven Verbandsarbeit / Finanzausschuss nach 48 Jahren Verbandsarbeit aus.
- 16.03.: AKB-Branchentreff auf der fensterbau/frontale in Nürnberg.
- 07.04.: Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel in Verl. Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) tritt im Mai in Kraft.
- 24.07.: Die Rücknahmepflicht von Altelektrogeräten muss umgesetzt werden. Händler müssen ein kostenfreies Rücknahmesystem einrichten.
Da die ersten Rauchmelder in den Jahren 2003 - 2005 verpflichtend wurden, stehen nun nach zehn Jahren erste Wechsel an. Ein Verkaufsargument, das durch die DIN 14676 gestützt wird.
04. - 06.09.: VdM mit Messestand auf der spoga/gafa in Köln.
- 24.11.: Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel in Frankfurt a.M.
- 06.12.: Amazon Business startet.
- 31.12.: Elmo Keller (AKB, BMK, VdM) geht nach mehr als 25 Jahren beim ZHH in den planmäßigen Ruhetand.
Registrierkassen werden seit Ende 2016 Dauerthema für viele Jahre.
- 2016/17** Die Dialogplattform Einzelhandel ist sehr aktiv. Der ZHH arbeitet in einigen Themenbereichen aktiv mit und vertritt die Interessen der Branche.
- 2017, 01.01.:** Die Gefahrguttransportvorschriften Straße werden geändert - Lithium-Ionen-Batterien / AKKUs gelten als Gefahrgut.
- 22.01.: FHG/FDE - Industriegespräch mit der Hausratindustrie in Bielefeld.
- 26.01.: Jahreshauptversammlung von QMF e.V. in Zeven.
26. - 28.01.: IVM Händlerreise nach Zeven zu Granit.
10. -14.02.: FHG mit Messestand auf der Ambiente in Frankfurt a.M.
Der Finanzausschuss tagt im Februar zum letzten Mal, seine Aufgaben werden künftig ins Präsidium integriert.
- 30.03.: Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel in Saarbrücken.
- Mitte 2017** Die Roaming-Gebühren in der EU werden abgeschafft.
03. - 05.09.: VdM mit Messestand auf der spoga/gafa in Köln.
- 10.10.: AKW/multitec - Industriegespräch mit ZVEI, FWI und FDM in Düsseldorf.
- 30.11.: Ständige Konferenz von Konsum, Hartwaren, Industrie und Handel am 30.11. in Schüttorf.
- 2018** Reform des Insolvenzrechtes - Stärkung der Rechte von Gläubigern und Arbeitnehmern werden gestärkt.
Kassen-Nachschau durch Finanzämter ist unangemeldet möglich, um die ordnungsgemäße Erfassung der Belege zu prüfen.
- 13.01.: PSD 2 verschärft die Mindestanforderungen an die Sicherheit von Onlinezahlungen.
- 01.07.: Mautpflicht jetzt auf allen Bundesstraßen für Fahrzeuge ab 7,5t Gesamtgewicht.



Erfolgreiche Strukturreform

Im Laufe seiner 125-jährigen Geschichte hat der Verband erkannt, dass die vielfältigen Aufgabenbereiche der Verbandsarbeit von Verbandsgesellschaften effizienter geleistet werden können als im Verband selbst. Deshalb wurden verschiedene Gesellschaften gegründet, um den Unternehmen der Branche ganz spezielle und kompetente Leistungen anzubieten.

So entstehen nach und nach fünf Gesellschaften und eine Beteiligung: Die **Eisenwaren-Zeitung**, der Spiegel der Branche, wurde im Jahr 1948 gegründet. Sie brachte 1993 die **Hausrat-Zeitung** als weiteren Titel heraus. Im April 1949 entstand die **Vertriebsgesellschaft Deutscher Eisenwarenhändler (VDE m.b.H.)**, die später in **FDE Marketing Verlag GmbH** umbenannt wurde. Außerdem wurden 1956 die **FDE Unternehmensberatung** und Ende 1983 das **FDE Bildungswerk** als eigenständige Gesellschaften herausgelöst. Mit der Umbenennung des FDE in ZHH zum Jahresbeginn 1995 wurden auch die Namen der Töchter angepasst.

Mitte 1995 wurde die **ZertKommerz GmbH** als letzte Tochter gegründet, die 2009 in **AGM-Zert GmbH** umfirmiert wurde. Aufgrund der steigenden Akkreditierungsanforderungen, des Marktumfeldes und der Nachfrage aus dem Hartwarenhandel wurde das selbständige Geschäft Ende 2019 aufgegeben und an einen neuen Kooperationspartner, die ZDH-Zert in Bonn, übergeben. 2021 wird die AGM Zert gelöscht.

Bei den Tochtergesellschaften des ZHH wird Ende 2006 eine Strukturreform eingeleitet. Die ZHH Unternehmensberatung und der ZHH Marketing Verlag werden verschmolzen. Mit diesem Schritt wurde eine Anpassung an die veränderte Marktlage und die Erfordernisse der Branche vollzogen. Die Gesellschaft erhielt im April 2007 den Namen **ZHH Dienstleistung GmbH**.

Zusammen mit dem BHB - Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. und anderen Spitzenorganisationen der Hartwaren- und DIY-Branche gründete der ZHH im Sommer 1999 die **Akademie Bauen & Wohnen**, um der Branche nach der Schließung der Eisenwarenfachschule in Wuppertal eine zukunftsweisende innovative Aus- und Weiterbildung zu ermöglichen.



Akademie Bauen & Wohnen

In der Akademie Bauen & Wohnen haben sich die Spitzenorganisationen der Hartwaren- und DIY-Branche mit dem BHB - Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten und dem ZHH 1999 zusammengeschlossen, um ein kompaktes und in sich schlüssiges Konzept für die Qualifizierung von Führungskräften zu entwickeln.

Das Bildungskonzept beruht auf dem Prinzip, dass jeder, der eine Lehre im Hartwarenhandel beginnt - bei entsprechender Eignung, dem notwendigen Zeiteinsatz und unabhängig von seiner Schulbildung - die Möglichkeit haben soll, von der Lehre bis zum MBA (Bildungsschritte I - IV) aufzusteigen. Alle vier Bildungsschritte sind berufsbegleitend angelegt, da das Wissen über ein Fernstudium vermittelt wird. Die Präsenzzeiten werden möglichst gering gehalten.

Inhalte und Ziele der Ausbildungsstufen werden in enger Kooperation mit Handel und Industrie festgelegt und kontinuierlich den Marktbedingungen angepasst.

Für die Umsetzung des Bildungskonzeptes kooperiert die Akademie mit anerkannten Bildungseinrichtungen:

- Akademie Handel in München
- Bildungszentrum des Einzelhandels in Springe
- Fachhochschule Osnabrück
- Fern-Fachhochschule in Hamburg
- GK-Team in Weingarten
- ZHH Bildungswerk gGmbH in Düsseldorf

wo hochqualifizierte Referenten und Trainer Praxisthemen und Problemlösungen aus dem Handelsalltag vermitteln. Ende 2013 stieg der BHB aus diesem Konzept aus, um seine im Februar 2002 gegründete DIY-Akademie zu stärken.



Kontakt

Patrick Patzdorf

Geschäftsleitung

Tel: 0211 / 4 70 50 95

Mail: patrick.patzdorf@zhh-bw.de

Betty Reys

Assistenz

Tel.: 0211 / 4 70 50 96

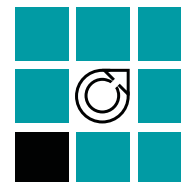
Mail: betty.reys@zhh-bw.de

ZHH Bildungswerk gGmbH

Von jeher ist es ein Hauptanliegen des Berufsverbandes der Hartwarenbranche, den „Leistungsstand seiner Mitglieder durch fachliche Berufsförderung und Berufsausbildung zu heben“. Ende 1983 gründet der damalige FDE das Bildungswerk als gemeinnützigen Verein, in dem alle Bildungsaktivitäten des Verbandes zusammengefasst, aufeinander abgestimmt, und auch heute noch weiter verbessert werden. Eine Vielzahl von Seminaren mit betriebswirtschaftlichen und fachlichen Inhalten wird für alle Mitarbeiter in den Unternehmen durchgeführt, mit Fachtagungen und Workshops werden innovative Themen der Branche nähergebracht.

Ganz neue Wege schlug das Bildungswerk mit den mehrjährigen Fortbildungslehrgängen zum **Technischen Fachkaufmann** ein. Zum ersten Mal wurde in unserer Branche ein umfangreiches Bildungsprogramm berufsbegleitend angeboten. Blockunterrichtseinheiten und Fernstudium machten es möglich. Zunächst wurde der Technische Fachkaufmann für Beschlag-Technik geschaffen, es folgten die Bereiche Werkzeuge/Maschinen, Sanitär/Heizung/Klima und Bauelemente, später auch der Fachberater für Sicherheitstechnik, für Schweißtechnik, Verbindungs- und Befestigungstechnik, der Fachberater im Außendienst sowie die berufliche Fortbildung zum Technischen Berater.

Nichts ist beständiger als der Wandel im Handel und somit ist das Bildungsangebot auch ständigen Änderungen unterworfen. Neue elektronische Medien haben Einzug in das Bildungsprogramm gehalten. E-Learning-Plattformen, wie zum Beispiel „*hartwarenwissen.de*“ oder „*baumarktwissen.eu*“, werden schon seit Beginn der 2000er Jahre genutzt. Neu ist seit 2021 die interaktive Lernplattform moodle ([moodle \(moodle.zhh-bildungswerk.de\)](http://moodle.zhh-bildungswerk.de)).



Kontakt

Patrick Patzdorf

Geschäftsleitung

Tel: 0211 / 4 70 50 95

Mail: patrick.patzdorf@zhh-bw.de

Betty Reys

Assistenz

Tel.: 0211 / 4 70 50 96

Mail: betty.reys@zhh-bw.de



ZHH Dienstleistung GmbH



Die ZHH Marketing-Verlag GmbH wurde 1949 gegründet und verschmolz mit der ZHH Unternehmensberatung GmbH 2007 zur ZHH Dienstleistung GmbH. Die Geschäftsfelder der ZHH Dienstleistung GmbH umfassen heute den Verkauf von Handelswaren und Eigenproduktionen im Bereich Betriebs- und Geschäftsausstattung, Organisationsmitteln für den betrieblichen Ablauf im Einzelhandel mit Schwerpunkt auf den Eisenwaren-, GPK- und Sicherheitsfachhandel. Einen weiteren Schwerpunkt bilden Verpackungen und Werbemittel, auch mit individuellen Firmeneindrücken. Des Weiteren werden Erfa-Gruppen und Branchenveranstaltungen durchgeführt.

Erfahrungsaustausch mit Unternehmerkollegen (ERFA) ist die Steigerung der Marktbedeutung und des Betriebsergebnisses der Mitglieder durch die Bündelung von Erfahrungen und durch die Betreuung eines erfahrenen ERFA-Moderators.

Unsere langjährige Erfahrung (anfangs durch die FDE Unternehmensberatung) zeigt, dass sich Unternehmen in ERFA-Gruppen besser entwickeln als der Branchendurchschnitt. Flexibilität und Praxisbezug in der Programmgestaltung sowie ein enger - teils freundschaftlicher - Kontakt unter den Teilnehmern sind die Vorzüge des ERFA-Systems und Garanten für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit.

Kontakt

Michaela Strahl

Geschäftsleitung
Tel.: 0211 / 4 70 50 76
Mail: strahl@zh-dl.de

Natasa Röhle

Assistenz
Tel.: 0211 / 4 70 50 71
Mail: roehle@zh-dl.de

Eisenwaren-Zeitung GmbH

Die Eisenwaren-Zeitung GmbH ist eine Tochteruntergesellschaft des ZHH. Unter ihre Ägide erscheinen die beiden Fachmagazine **EZ Eisenwaren-Zeitung** und **HZ Haushaltswaren-Zeitung**. Beide Fachmagazine sind Organe des ZHH.



Die **EZ Eisenwaren-Zeitung** ist DIE Fachzeitschrift für Hartwaren, neue Technologien und deren Vertriebswege. Zur Leserschaft der EZ zählen vor allem der mittelständische PVH sowie Groß- und Einzelhandelshandelsunternehmen in dem Bereich. Die regelmäßige Erscheinungsweise (10 Ausgaben p.A.) garantiert Aktualität und ausführliche Brancheninfos. Zum Themenspektrum gehören unter anderem Neuheiten und Trends rund um Werkstattausrüstung, Befestigungstechnik, Sicherheits- und Beschlagtechnik sowie PoS Aktivitäten, Marketing, Personalien, Marktdaten, Entwicklungen im Handel, in der Industrie, in der Messelandschaft. Die EZ Eisenwaren-Zeitung feiert in diesem Jahr (2023) 75-jähriges Bestehen. Im Jubiläumsjahr ist die EZ mit einer neuen überarbeiteten Website und einem zweiwöchentlich erscheinenden Newsletter an den Start gegangen.



Die **HZ Haushaltswaren-Zeitung** erscheint nun im 31. Jahr und gilt als DAS Fachmagazin für Handel und Hersteller aus den Bereichen Lifestyle und Küche, Haushaltswaren und Elektrogeräte. Der Titel wird sechsmal pro Jahr herausgebracht und erreicht Haushaltswaren-Geschäfte, den Elektrohändler, Möbel- und Warenhäuser und angrenzende Vertriebsformen. Der Newsletter der HZ wird ebenfalls alle zwei Wochen verschickt.

Kontakt

Klaus Mauelshagen

Geschäftsführung
Tel.: 0211 / 4 70 50 65
Mail: mauelshagen@eisenwaren.zeitung.de

Andrea Biller

Assistenz
Tel.: 0211 / 4 70 50 66
Mail: biller@eisenwaren-zeitung.de



- 2019** Am 01.01. tritt die SÜMO geschlossen dem VdM bei.
Zum 01.01. löst das Verpackungsgesetz die Verpackungsverordnung ab.
06. 08.02.: QMF Jahreshauptversammlung in Hirschaid/Strullendorf.
08. - 12.02.: FHG mit Messestand auf der Ambiente, Frankfurt
- 08.+09.03.: 5. PVH-Kongress in Köln: „Kreativität benötigt Mut“ (Henry Matisse) mit mehr als 300 Teilnehmern aus der Branche und dem Dienstleistungssektor.
Der ZHH schreibt im Sommer an Finanzminister Olaf Scholz wegen der Änderungen bei Sachbezügen.
Im Spätsommer werden die ersten Fachhändler im BMK zertifiziert (BMK-ServiceCert-Zertifizierung).
01. - 03.09.: VdM mit Messestand auf der spoga/gafa.
- 07.10.: Offizieller Startschuss in Berlin für das Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum Handel.
- 2020** Zum 01.01. Wechsel in der Geschäftsführung der Eisenwarenzeitung GmbH: Achim Mecklenbeck (65) geht nach fast 30 Jahren als Geschäftsführer in den planmäßigen Ruhestand, Klaus Mauelshagen wird sein Nachfolger.
07. - 11.02.: FHG mit Messestand auf der Ambiente, Frankfurt.
- 27.02.: QMF Jahreshauptversammlung in Bühlertann.
- 16.03. Bundeskanzlerin Angela Merkel verkündet „*einschneidende Maßnahmen, wie es sie noch nie in Deutschland gab*“ : Kontaktverbote, Ausgangssperren, Lockdown etc.
- 23.03.: Erste Hilfsprogramme zur Stützung der Wirtschaft werden von der Regierung verkündet. In den folgenden Monaten finden kaum noch Präsenzveranstaltungen statt. Microsoft Teams und Zoom sind die Mittel der Wahl für Videokonferenzen. Der Innovationspreis EISEN wird am 06.08. digital verliehen, das AKW/multitec – Industriegespräch mit ZVEI, FWI und FDM ist am 02.11. digital, ebenso die Ständige Konferenz AKB – FVSB als Zoom-Videokonferenz am 18.11.
- 2021** Auch 2021 finden die meisten Veranstaltungen digital statt: Ehrung der Partner des PVH und 6. PVH-Kongress am 19.03., die Delegiertenversammlung ZHH am 24.03., die QMF Jahreshauptversammlung am 24.06. Im November gab es wieder erste Präsenzveranstaltungen: die Ständige Konferenz AKB – FVSB am 09. und 10.11. in Bremen das AKW/multitec – Industriegespräch mit ZVEI, FWI und FDM am 16.11. in Köln und die Tagung des BMK-Vorstandes tagt am 23. und 24.11. in Neufahrn.
Mitte Januar erfolgt ein Appell des ZHH an die Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel und die Ministerpräsidentinnen und -Präsidenten der Länder, dass der Mittelstand dringend Unterstützung benötige. Der Fachhandel stehe massiv unter Druck, die Lockdownphasen führten zu massiven Problemen bis hin zu Geschäftsaufgaben. Vom Handel gehe keine verstärkte Infektionsgefahr aus.
- 2022** Der ZHH setzt sich Anfang des Jahres aktiv gegen die geplanten Antidumpingzölle für die Einfuhr von Verbindungselementen aus Eisen und Stahl ein. Die Zölle belasten die Lieferketten noch stärker und wirken sich auf die Wettbewerbsfähigkeit aus. Diese Verbindungselemente werden inzwischen in Europa nicht mehr hergestellt und müssen aus China beschafft werden.
Messen werden auch 2022 häufig verschoben und schließlich abgesagt.
- 24.02. Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine beginnt. Der Westen übt wirtschaftlichen Druck aus, u.a. die Energiepreise steigen in exorbitante Höhen.
- 01.08.: Arbeitsjubiläum von Thomas Dammann: 25 Jahre ZHH.
Internationale Eisenwarenmesse in Köln vom 25. - 28. September, nach 4,5 Jahren Coronapause.
- 2023** 7. PVH Kongress in Köln am 09. und 10. März.
Corona-Maßnahmen enden im Frühjahr.
- 12.+13.06.: ZHH feiert 125 Jahre in Berlin.



Sowohl die hauptamtliche Geschäftsführung als auch die ehrenamtliche Präsidenschaft des Verbandes ist durch eine starke Kontinuität gekennzeichnet. So gab es in 125 Jahren acht Erste Geschäftsführer bzw. Hauptgeschäftsführer und neun Präsidenten.

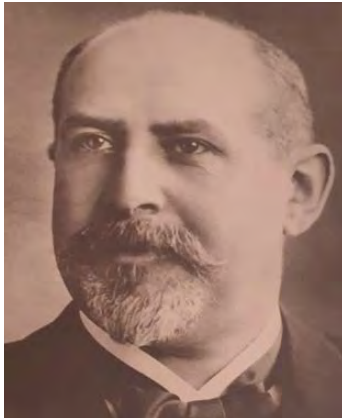
1898 - 1899	Dr. Paul Heiderich	1978 - 1990	Alfred Feller
1899 - 1933	Carl Wittgenstein	1990 - 2003	Gerd Scharping
1934 - 1944	Karl August Looe	seit 2003	Thomas Dammann
1944 - 1956	Dr. Rudolf Roloff		
1956 - 1978	Alfred Grossmann		



2003: Vier Hauptgeschäftsführer des Verbandes: Gerd Scharping, Alfred Feller, Alfred Grossmann und Thomas Dammann (v.li.n.re.)



Wechsel in der Präsidenschaft am 07. März 1998:
Dr. Hungerkamp (re.) gratuliert
Dr. Kellerwessel



1898 - 1922
Kommerzienrat Carl Schmahl
Mainz



1922 - 1932
Senator Franz May
Bremen



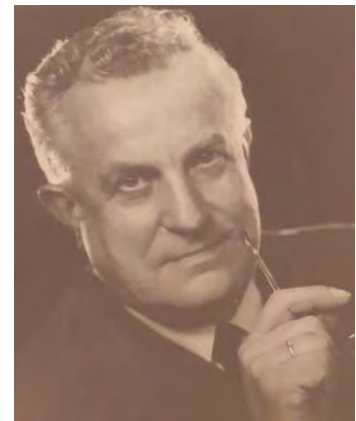
1933 - 1940
Hermann Krücken
Krefeld



1940 - 1945
Dr. Anton Mettenheimer
Frankfurt/Main



1946 - 1955
Heinrich Gahrns
Goslar



1956 - 1970
Karl Wirth
Hamburg



1970 - 1981
Georg Dengel
Wiesbaden



1981 - 1998
Dr. Georg Hungerkamp
Bocholt



seit 1998
Dr. Paul Kellerwessel
Köln



23.04. - 25.04.1898	Mainz	GV	12.02.-18.02.1939	Reutte	AT
24.04.1898	GRÜNDUNG		07.06.-22.06.1940	Goslar	AT
27.05. - 29.05.1899	Würzburg	GV	21.06.-23.06.1946	Hahnenklee	AT
24.05.-28.05.1900	Hamburg	GV	16.06.1948	Goslar	HV
16.05.-19.05.1901	Leipzig	GV	10.06.-12.06.1949	Goslar	AT/HV
29.05.1902	Düsseldorf	GV	19.05.-21.05.1950	Goslar	AT/HV
31.05.1902	Düsseldorf	HV	18.05.-20.05.1951	Konstanz	AT/HV
09.06.1903	Karlsruhe	HV/GV	23.05.1952	Hamburg	HV
04.06.1904	Bremen	HV/GV	09.02.-13.03.1953	Goslar	AT
03.06.-04.06.1905	München	GV	14.05.1953	Bad Wiessee	HV
02.05.-06.05.1906	Berlin	GV	15.02.-19.02.1954	Goslar	AT
01.06.-02.06.1907	Mainz	GV	10.06.-12.06.1954	Düsseldorf	AT/HV
21.06.1908	Nürnberg	GV	14.02.-18.02.1955	Goslar	AT
22.05.-23.05.1909	Essen	VT	03.06.-05.06.1955	Freudenstadt	AT/HV
23.05.1909	Essen	GV	29.01.-03.02.1956	Goslar	AT
23.05.-25.05.1910	Dresden	VT	23.05.-25.05.1956	Bad Kissingen	AT/HV
25.05.1910	Dresden	GV	10.02.-15.02.1957	Goslar	AT
21.06.-22.06.1911	Danzig	VT	19.06.-21.06.1957	Bad Oeynhausen	AT/HV
09.06.1912	Elberfeld	GV	02.02.-07.02.1958	Goslar	AT
25.05.1913	Leipzig	GV	21.09.-26.09.1958	Bad Wiessee	AT
07.06.-10.06.1914	Hannover	GV	15.02.-20.02.1959	Goslar	AT
06.06.1915	Eisenach	HV	11.06.1959	Grömitz	HV
18.06.1916	Koblenz	GV	14.02.-19.02.1960	Goslar	AT
03.06.1917	Erfurt	GV	05.02.-10.02.1961	Goslar	AT
03.06.1918	Braunschweig	GV	01.06.1961	Trier	HV
19.09.-22.09.1919	Schmalkalden	VS	04.02.-09.02.1962	Goslar	AT
16.06.1920	Weimar	GV	03.02.-08.02.1963	Goslar	AT/HV
24.05.1921	Bremen	GV	22.09.-23.09.1963	Meierhöfen b.Isny	AT-Süd
25.09.1921	Weimar ao. Gvers.		01.03.-06.03.1964	Goslar	AT
31.05.1922	München	GV	06.09.1964	Köln	HV
13.05.1923	Goslar	HV	25.10.-26.10.1964	Wangen	AT-Süd
13.06.1924	Dresden	HV	07.02.-12.02.1965	Goslar	AT
11.06.1925	Frankfurt	HV	09.10.-11.10.1965	Rothenburg o.d.Tauber	AT-Süd
30.05.1926	Hamburg	HV	06.02.-11.02.1966	Goslar	AT
15.06.1927	Stuttgart	HV	20.05.-22.05.1966	Würzburg	AT/HV
16.05.1928	Breslau	HV	15.10.-17.10.1966	Meersburg	AT-Süd
26.05.-30.05.1929	Koblenz	VT	29.01.-03.02.1967	Goslar	AT
25.05.1930	Kiel	HV	04.02.-09.02.1968	Goslar	AT
07.06.1931	Wiesbaden	HV	14.06.-16.06.1968	Bad Ems	AT/HV
08.05.1932	Dortmund	HV	05.10.-07.10.1968	Meersburg	AT-Süd
10.06.1933	Berlin	HV	02.02.-07.02.1969	Goslar	AT
15.04.1934	Goslar	HV	12.10.-14.10.1969	Oberstdorf	AT-Süd
08.10.-13.10.1934	Friedrichsroda	AT	01.02.-06.02.1970	Goslar	AT/HV
24.02.-02.03.1935	Schreiberhau	AT	10.10.-12.10.1970	Meersburg	AT-Süd
Juni 1935	Saarbrücken	VT	30.01.-04.02.1971	Bad Salzflun	AT
17.07.-23.07.1935	Kl. Reichenbach	AT	16.10.-18.10.1971	Rothenburg o.d.Tauber	AT-Süd
13.10.-19.10.1935	Bad Freienwalde	AT	30.01.-03.02.1972	Goslar	AT
23.02.-29.02.1936	Kipsdorf	AT	14.10.-16.10.1972	Meersburg	AT-Süd
Juni 1936	München	VT	04.02.-08.02.1973	Goslar	AT/HV
04.10.-10.10.1936	Bilstein	AT	13.10.-15.10.1973	Rothenburg o.d.Tauber	AT-Süd
21.02.-27.02.1937	Goslar	AT	03.02.-07.02.1974	Goslar	AT
Juni 1937	Düsseldorf	VT	12.10.-14.10.1974	Meersburg	AT-Süd
03.10.-09.10.1937	Coburg	AT	03.02.-05.02.1975	Goslar	AT
28.02.-05.03.1938	Chemnitz	AT	12.10.-14.10.1975	Oberstdorf	AT-Süd
Juni 1938	Berlin	VT	01.02.-04.02.1976	Goslar	AT/HV



09.10.-11.10.1976	Meersburg	AT-Süd	04.03.2006	Köln	Del.-V.
30.01.-02.02.1977	Arolsen	AT	03.-05.09.2006	Duisburg/Bochum	
08.10.-10.10.1977	Füssen	AT-Süd		2. Branchenübergreifendes Junioren- Forum der AMF	
09.04.-12.04.1978	Villingen	AT	16.03.2007	Dresden	Del.-V.
14.10.-16.10.1978	Meersburg	AT-Süd	16.03-17.03.2007	Dresden	TdH
22.04.-25.04.1979	Lahnstein	AT/HV	08.03.2008	Köln	Del.-V.
06.10.-08.10.1979	Füssen	AT-Süd	20.-21.03.2009	Würzburg	TdH
02.03.-05.03.1980	Lahnstein	AT	27.02.2010	Köln	Del.-V.
11.10.-13.10.1980	Meersburg	AT-Süd	22.03.2011	Köln	Del.-V.
10.10.-12.10.1981	Bad Kissingen	AT/HV	18.-19.11.2011	Köln	PVH-K
02.05.-04.05.1982	Grömitz	AT	01.03.2013	Köln	Del.-V.
02.10.-04.10.1982	Bad Sachsen b.Lindau	AT-Süd	01.-02. 03.2013	Köln	PVH-K
30.04.-02.05.1983	Kassel	AT	08.03.2014	Köln	Del.-V.
08.10.-10.10.1983	Meersburg	AT-Süd	20.03.2015	Köln	Del.-V.
06.05.-08.05.1984	Kassel	AT/HV	20.-21.03.2015	Köln	PVH-K
12.10.-14.10.1985	Füssen	AT-Süd	05.03.2016	Köln	Del.-V.
10.10.-12.10.1986	Würzburg	AT/HV	17.03.2017	Köln	Del.-V.
10.10.-12.10.1987	Meersburg	AT-Süd	17.-18.03.2017	Köln	PVH-K
08.10.-10.10.1988	Dinkelsbühl	AT-Süd	03.03.2018	Köln	Del.-V.
13.10.-15.10.1989	Würzburg	AT/HV	08.03.2019	Köln	Del.-V.
26.10.-28.10.1990	Meersburg	AT-Süd	08.-09. 03.2019	Köln	PVH-K
08.02.-10.02.1991	Bad Harzburg	AT	24.03.2021	digital	Del.-V.
18.09.-20.09.1992	Dresden	AT/HV	19.03.2021	digital	PVH-K
12.03.-14.03.1993	Rügen	AT-Nord	04.03.2022	digital	Del.-V.
15.10.-17.10.1993	Meersburg	AT-Süd	09.+10.03.2023	Köln	PVH-K
18.03.-20.03.1994	Rügen	AT-Nord	12.+13.06.2023	Berlin	
14.10.-16.10.1994	Schwangau	AT-Süd/HV			125 Jahre ZHH
04.03.1995	Köln	Del.-V.			
09.06.-11.06.1995	München	AT			
02.03.1996	Köln	Del.-V.			
22.03.-24.03.1996	Rügen	AT-Nord			
18.10.-20.10.1996	Aalen	AT-Süd			
16.12.1996	Düsseldorf	Del.-V.			
17.10.-19.10.1997	Regensburg	AT-Süd			
01.03.1997	Köln	Del.-V.			
18.04.-20.04.1997	Wernigerode	AT-Nord			
07.03.1998	Köln	Del.-V.			
06.03.1999	Köln	Del.-V.			
17.02.2001	Köln	Del.-V.			
02.03.2002	Köln	Del.-V.			
08.03.2003	Köln	Del.-V.			
13.03.2004	Köln	Del.-V.			
04.03-05.03.2005	Berlin	TdH			
01.-02.09.2005	Oberhausen/Moers				

Außerdem gibt es regelmäßige Rundtischgespräche der Arbeitskreise, Wahlen der Partner des Fachhandels und des PVH, die Verleihung des BMK-Innovationspreises u.v.m.

GV: Generalversammlung
 VS: Vorstandssitzung
 VT: Verbandstag
 ao. Gvers.: außerordentliche Generalversammlung
 AT: Arbeitstagung
 HV: Hauptversammlung
 Del.-V.: Delegiertenversammlung
 TdH: Tag des Hartwarenhandels
 PVH-K: PVH-Kongress

1. 1908	Paris	(Frankreich)	30. 1967	Wien	(Österreich)
2. 1909	Bournemouth	(Großbritannien)	31. 1969	Oslo	(Norwegen)
3. 1909	Brüssel	(Belgien)	32. 1971	London	(Großbritannien)
4. 1910	Amsterdam	(Niederlande)	33. 1973	Cannes	(Frankreich)
5. 1911	Mainz	(Deutschland)	34. 1975	Florenz	(Italien)
6. 1912	Nancy	(Frankreich)	35. 1977	Helsinki	(Finnland)
7. 1913	Gand	(Belgien)	36. 1979	Dublin	(Irland)
8. 1914	Bern	(Schweiz)	37. 1981	Torremolinos	(Spanien)
9. 1930	Luxemburg	(Luxemburg)	38. 1983	Den Haag	(Niederlande)
10. 1932	Zürich	(Schweiz)	39. 1985	Toronto	(Kanada)
11. 1935	Brüssel	(Belgien)	40. 1987	Stockholm	(Schweden)
12. 1936	Petersberg	(Deutschland)	41. 1989	Montreux	(Schweiz)
13. 1937	Wiesbaden	(Deutschland)	42. 1991	London	(Großbritannien)
14. 1938	Paris	(Frankreich)	43. 1993	Kopenhagen	(Dänemark)
15. 1948	Brüssel	(Belgien)	44. 1996	Sydney	(Australien)
16. 1949	London	(Großbritannien)	45. 1998	Berlin	(Deutschland)
17. 1950	Paris	(Frankreich)	46. 2000	Barcelona	(Spanien)
18. 1951	Salzburg	(Österreich)	47. 2002	Kyoto	(Japan)
19. 1952	Rom	(Italien)	48. 2004	Dublin	(Irland)
20. 1953	Niederbreisig	(Deutschland)	49. 2006	Shanghai	
21. 1954	Luxemburg	(Luxemburg)	50. 2009	London	(Großbritannien)
22. 1955	Helsinki	(Finnland)	51. 2011	Las Vegas	(USA)
23. 1956	Interlaken	(Schweiz)	52. 2013	Las Vegas	(USA)
24. 1957	Nordwijk	(Niederlande)	53. 2015	Paris	(Frankreich)
25. 1958	Ostende	(Belgien)	54. 2017	Shanghai	
26. 1959	Kopenhagen	(Dänemark)	55. 2018	Barcelona	(Spanien)
27. 1961	Barcelona	(Spanien)	56. 2019	Dublin	(Irland)
28. 1963	Stockholm	(Schweden)	57. 2022	Kopenhagen	(Dänemark)
29. 1965	Hamburg	(Deutschland)	58. 2023	Berlin	(Deutschland)

45. IHA-Kongress in Berlin - 100 Jahre ZHH



50. IHA-Kongress in London





Quellen

- Festschrift 100 Jahre ZHH**, Herausgeber: Zentralverband Hartwarenhandel e.V., Düsseldorf, Mai, 1998
Jahresberichte 1996 - 2019, Herausgeber: Zentralverband Hartwarenhandel e.V., Düsseldorf, 1996ff
ZHH-Information 1998 - 2023, Herausgeber: Zentralverband Hartwarenhandel e.V., Düsseldorf, 1998ff
Festschrift 75 Jahre FDE-Berlin 1888-1963, Ein dokumentarischer Bericht, 1963
100 Jahre FDE Berlin, Daten, Fakten, Analysen, Meinungen, 1988

Die Urkunden sind die Protokolle der Gründungsversammlung vom 9. März 1888

Abkürzungen

AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen	HZ	Haushaltswaren-Zeitung
AHB	Arbeitskreis Hartwarenhandel Berlin/Brandenburg	IfH	Institut für Handelsforschung
AKB	Arbeitskreis Baubeschlag	IHA	International Hardware Association
AKW	Arbeitskreis Werkzeuge	ISO	Internationale Organisation für Normung
AMF	Arbeitsgemeinschaft mittelständischer Fachverbände	IHK	Industrie- und Handelskammer
BSD	Bundesverband Sicherungstechnik	IVM	Interessenvertretung Motorgeräte-Fachhändler
BMK	Bundesverband Mittelständischer Küchenfachhandel	KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
BuFaMot	Bundesfachgruppe Motorgeräte	MBA	Master of Business Administration
C & C	cash and carry	MoMiG	Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen
DDR	Deutsche Demokratische Republik	NB	Nürnberger Bund
DIN	Deutsche Industrie-Norm	NSDAP	Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei
DIY	Do-it-yourself	PVH	Produktionsverbindungshandel
E/D/E	Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler	QM	Qualitätsmanagement
EDRA	European DIY Retail Association	QR Code	Quick Response Code
EHI Retail Institute	Forschungs- und Bildungsinstitut für den Handel	REACH	Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung von Chemikalien)
EK	Einkaufskooperation	VdM	Verband der Motoristen
ELV	Elektronisches Lastschriftverfahren	VDE	Verband Deutscher Eisenwarenhändler
EZ	Eisenwaren-Zeitung	VDE	Verband der Elektrotechnik, Elektronik, Informationstechnik
FDE	Fachverband des Deutschen Eisenwaren- und Hausrathandels	VMB	Verband mittelständischer Bau-, Heimwerker- und Gartenfachmärkte
FHG	Fachkreis Hausrat/GPK	ZVEI	Verband der Elektro- und Digitalindustrie
FWI	Fachverband Werkzeugindustrie	ZHH	Zentralverband Hartwarenhandel e.V.
GHIN	Global Home Improvement Network	ZI	ZHH-Information, Zeitung des ZHH
GPK(B)	Glas, Porzellan, Keramik, (Besteck)		
HDE	Handelsverband Deutschland		



10	Festschrift 100 Jahre ZHH	72	Adobe
10	Festschrift 100 Jahre ZHH	73	ECC, Adobe
11	Festschrift 100 Jahre ZHH	74	ZHH, AKB
12	VDE Berlin	75	AMF
14	Festschrift 100 Jahre ZHH	76	ZHH, Adobe, ZHH-Info
14	Festschrift 100 Jahre ZHH	77	Fotolia
15	Archiv Grossmann	78	Foto ZHH
18	links: ZHH; rechts: Festschrift 100 Jahre ZHH	79	Christoph Kawan/ZHH, Screenshot: ZHH
18	Festschrift 100 Jahre ZHH	80	Adobe oder Fotolia, KölnMesse
19	Festschrift 100 Jahre ZHH	81	Bundesbank
20	Festschrift 100 Jahre ZHH	82	Adobe / Fotolia
21	Festschrift 100 Jahre ZHH	84	Christoph Kawan/ ZHH, privat
24	Festschrift 100 Jahre ZHH	85	ZHH, privat
24	Festschrift 100 Jahre ZHH	86	ZHH-Info, Adobe
25	Festschrift 100 Jahre ZHH	87	privat
26	oben: Festschrift 100 Jahre ZHH, ZHH	88	privat
27	Gerhard Kienzle	89	EK retail
28	ZHH	90	privat
29	Festschrift 100 Jahre ZHH	93	privat, Screenshot ZHH
32	ZHH	94	Toll Collect, privat, Bundesbank
33	ZHH-Info	95	Adobe, ECC
34	ZHH (2x) - re. Barth	96	IffH, privat
36	ZHH	98	EHI
37	ZHH-Info	99	ZHH (2x)
38	ZHH-Info	100	QMF, E/D/E Jakob Studnar, ZHH
38	privat	102	ZHH, Bitkom
39	ZHH	103	Toll Collect, Adobe
40	ZHH-Info	104	privat, Adobe /Fotolia
42	Pixabay	105	privat
44	ZHH-Info	106	KölnMesse, privat, ZHH
46	EZ, Institut der Deutschen Wirtschaft	107	ZHH, Adobe, Nordwest
48	ZHH	108	Screenshot ZHH, privat
49	privat	109	privat, ZHH
50	ZHH	110	EHI, Screenshot: ZHH
52	beide ZHH	111	privat
53	beide ZHH	112	Adobe
54	ZHH-Info	113	privat, IHA
55	ZHH	115	Vaillant
56	ZHH	116	Protokolle der Gründungsversammlung vom 9. März 1888
57	privat, ZHH	118	privat, ZHH
58	QMF	119	privat, ZHH, privat, privat
59	privat (2x), ZHH-Info	123	privat, KölnMesse (Dammann) , ZHH/ Christoph Kawan (Koch, Kawan)
60	Fotolia		
62	ZHH		
64	ZHH / VdM, ZHH-Info	124	privat,
65	ZHH	134	ZHH (2x)
67	ZHH	135	ZHH
69	Messe Frankfurt	138	ZHH (2x)
70	KölnMesse (2x)	142	ZHH/Christoph Kawan, privat



Stephanie Kawan, Jahrgang 1961, arbeitete nach an der Universität Düsseldorf - heute hhu - abgeschlossenem Studium (Geschichte, Romanistik und Erziehungswissenschaften) und einer Zusatzausbildung zur PR-Beraterin, im Presseamt der Stadt Mönchengladbach, wo sie neben der aktuellen Pressearbeit auch eine umfangreiche Festschrift über Deutschlands ältesten Umweltschutzpreis „*Die goldene Blume*“ verfasste. Seit Januar 1996 beim Zentralverband Hartwarenhandel als Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit beschäftigt, redigierte die Historikerin während ihres Erziehungsurlaubes die Festschrift zum 100-jährigen Bestehen des ZHH, gestaltete das

Layout und setzte es um.

Für aktuelle Festschrift verfasste sie - parallel zu ihrer Arbeit, der kompletten Erstellung der monatlich erscheinenden Mitgliederzeitschrift „*ZHH-Information*“ - die Texte ab 2008, inklusive der Statistiken, der Arbeitskreise und der Tochtergesellschaften, entwickelte das Layout und setzte es um.



Marianne Struve, Jahrgang 1963, studierte nach dem Abitur Slavistik und Osteuropäische Geschichte in Frankfurt/Main. Nach dem Abschluss absolvierte sie ein zweijähriges Volontariat bei der Fachzeitschrift „*Porzellan & Glas*“, futura-Verlag in Düsseldorf, und arbeitete danach von 1992 bis 2002 – mit Unterbrechung von 1997 - 2000 wegen Erziehungsurlaubes – bei der Eisenwaren-Zeitung GmbH, hauptsächlich als Redakteurin für die „*Hausrat-Zeitung*“. Seit 2003 ist sie freiberuflich tätig und arbeitet unter anderem für die Fachzeitschriften „*P & G*“, „*Genuss Professional*“, „*Elektrobörse Handel*“ und „*Haushaltswaren-Zeitung*“.

Marianne Struve verfasste die Festschrift-Texte von 1898 bis 2007 und „*135 Jahre FDE Berlin*“.



Das ZHH-Verbandshaus in Düsseldorf-Stockum

Impressum

Herausgeber: Zentralverband Hartwarenhandel e.V., 40474 Düsseldorf, Eichendorffstr. 3, Tel.: 0211/47050-0, Fax: -29; www.zhh.de, E-Mail: zh@zh.de;

verantwortlich für den Inhalt: Hauptgeschäftsführer Thomas Dammann

Redaktion und Layout: Stephanie Kawan (App: -13, E-Mail: stephanie.kawan@zh.de), Marianne Struve

Umschlaggestaltung: media:grafixx, Inh. David Schwass, Pascalstraße 27, 47506 Neukirchen-Vluyn, Tel.: 02845 - 30 789 55, Fax: 02845 - 30 789 56, <https://www.media-grafixx.de>

Verlag und Vertrieb: ZHH Dienstleistung GmbH, 40403 Düsseldorf, Postfach 300365, Tel.: 0211/47050-74 + -76, Fax: 0211/47050-85, E-Mail: vertrieb@zh-dl.de.

Druck: Brochmann GmbH, Im Ahrfeld 8, 45136 Essen, Tel.: 0201/8772770, www.brochmann.de

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) und anderer Gender-Zeichen wie : , l oder * verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle.

Nachdruck oder Vervielfältigung, analog oder digital, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des ZHH.

Juni 2023

