

und Antwort zu diesem Thema zu stehen. Zunächst sah es auch danach aus, als wollten die Bayern diese Möglichkeit wahrnehmen, doch unsere Fragen, bereits am 25. Juni gemailt, warten auch nach drei Wochen auf Beantwortung. **Wissen wollten wir unter anderem:**

■ „Welche konkreten Erwartungen/Ziele verbindet Bosch mit der Einführung von BlueMovement? Oder, mit anderen Worten: Ab welcher Größenordnung (grob) 'rechnet sich' ein solches Projekt tatsächlich für ein Unternehmen, dass bislang primär vom Vertrieb von Hausgeräten lebt? ■ Haben Sie sich eine Frist gesetzt, in der Sie diese selbstgesteckten Ziel erreichen wollen? Oder, mit anderen Worten: Wann/unter welchen Voraussetzungen würde Bosch, Stand heute, auch selbstkritisch von einem (wirtschaftlichen) Scheitern des Projekts sprechen? ■ Droht mittelfristig Ihrer Ansicht nach eine Kannibalisierung ihrer Geschäftsmodelle untereinander, etwa ein Rückgang im Verkauf neuer Produkte bei steigender Akzeptanz von Mietmodellen? Falls nein, warum nicht? Und, falls auch Sie diese Gefahr bejahen: Nimmt Bosch dies billigend in Kauf?“ **Zeit genug, um zu antworten, hatten die Bayern definitiv. Waren unsere Fragen ihnen dann vielleicht doch zu kritisch und zu direkt formuliert?**

**Ein 'miE'-Fazit gibt es natürlich trotzdem!** ■ Ja, es mag für Hersteller aktuell durchaus einige Gründe geben, um Mietangebote zu entwickeln ■ Insbesondere etwa der gesellschaft-

liche Wertewandel, weg vom Eigenbesitz, hin zur Share-Economy und anderen Nutzungsalternativen kann (neben den oben hinterfragten Eigeninteressen) hier lieferantenseitig als Argument 'pro' Miet-Angebot ins Feld geführt werden ■ **Unter Nachhaltigkeitsaspekten halten wir selbst Mietmodelle hingegen eher für blanke Volksverdummung!**

■ Weiterhin unschlagbar bleibt es zumindest aus 'miE'-Sicht, wenn sich Hersteller stattdessen darauf konzentrieren, wieder mehr solide, langlebigere Produkte zu fertigen! ■ Liebe Industrie: Gebt dem Fachhandel, anstatt künstlich etwas zu forcieren, was auf Geräte-Nutzungszyklen von bestenfalls zwei Jahren hinausläuft, lieber Produkte, die er seinen Kunden guten Gewissens mit dem Hinweis **verkaufen** kann, dass diese auch noch nach zehn Jahren oder mehr in der Studentbude der Tochter oder des Sohnes oder in der Ferienwohnung dank guter Verarbeitung und updatebarer Programme noch gute Dienste leisten können. Produkte, die im Haupthaushalt ausgemustert und durch etwas Neues, Energieeffizienteres, ersetzt werden, das im Idealfall natürlich erneut bei Ihnen oder einem Ihrer beratungskompetenten und qualitätsorientierten Kollegen käuflich erworben wurde! ■ **Auch deshalb möchte 'miE' die Gelegenheit nutzen und Sie als Fachhändler in einer Blitzumfrage bitten, Ihre Ansichten zu Mietmodellen für Weiße Ware mit uns zu teilen! Die 'miE'-Redaktion freut sich auf Ihr Feedback!**

## 'miE'-Blitzumfrage

### 'Mietmodelle für 'Weiße Ware'? Ihre Meinung ist gefragt!'

Bitte kreuzen Sie die Ihrer Meinung nach zutreffenden Felder an ■ scannen oder fotografieren Sie dann mit Ihrem Handy den Umfragekasten und ■ mailen Sie das Resultat an [elektro@markt-intern.de](mailto:elektro@markt-intern.de)

#### 1. Mietangebote im Bereich Weiße Ware ...

- ... erschließen mir als Fachhändler neue Zielgruppen.
- ... schmälern unsere Chancen im Verkauf.
- ... halte ich für eine sinnvolle Angebotsergänzung.
- ... halte ich für wenig erfolgversprechend.
- ... sind ein Angriff der Hersteller auf langjährig bewährte zweistufige Vertriebsmodelle.

#### 2. An der Beteiligung an einem Mietgeräte-Pilotprojekt der Industrie ...

- ... wäre ich grundsätzlich interessiert.
- ... habe ich 'null' Interesse.

#### 3. Geräte zu mieten statt zu kaufen, ...

- ... schont die Umwelt.
- ... belastet die Umwelt.

## Aktuelle Streiflichter aus Wirtschaft und Branche

**Sinnvoller Arbeitsauftrag an den ZVEI** Eigentlich nahm Ihr Hildesheimer, der **EK/servicegroup** angehörende Kollege **Jörg Maschke** die 'miE'-Redaktion nur 'z. K.' in seinen Verteiler auf, aber er wird es uns nachsehen, wenn wir uns diesem von ihm verfassten Arbeitsauftrag an den ZVEI im Namen sehr vieler weiterer Elektrofachhändler VORBEHALTSLOS anschließen! Es **gehört auch unserer Ansicht nach zweifelsfrei zu den Aufgaben eines Industrieverbandes, im Rahmen der eigenen Öffentlichkeitsarbeit, die unverschuldet unter Kritik gerateten Handelspartner seiner Mitglieder, dort wo dies möglich ist,**



**aus der Schusslinie zu ziehen!** Maschkes Aufruf in voller Länge lautet: „*Sehr geehrter ZVEI, die mittlerweile seit 1,5 Jahren andauernde Pandemie verlangt den Herstellern und uns Händlern so einiges ab. Preiserhöhungen, Schließungen der Verkaufsflächen, Quarantäne, und noch mehr ...! Mittlerweile häufen sich aber besonders Beschwerden, Beleidigungen und Drohungen der Kunden wegen ständig weiter verschobener Liefertermine. Daher möchte ich SIE als Zentralverband bitten, endlich in eine offenere Kommunikation mit der Presse einzusteigen und die Liefer-situation in entsprechenden Pressemitteilungen zu publizieren*

und zu erklären, DENN die Kunden glauben uns nichts mehr!!! Andere Branchen (Automobil und Holz) haben die Chance erkannt und sprechen offen dieses heikle Thema an ... aber gerade die Hausgerätebranche schweigt und versucht von Seiten der Hersteller nur mit internen Schreiben, die wir nicht an die Endkunden herausgeben sollen, die Händler zu beruhigen.“ Wir wissen nicht, ob und bis wann der Verband auf diesen sehr berechtigten Hinweis reagiert. **Wohlwissend, dass 'miE' in der Tagespresse nicht gleichermaßen wahrgenommen wird wie eine Organisation, die fast alle führenden Hausgerätehersteller der Welt repräsentiert, ist der Pressesprecher unseres Verlages jedoch bereits eingeschaltet, denn dass 'markt intern' seinen Lesern im Rahmen des Möglichen an allen Fronten den Rücken stärkt, ist für uns Ehrensache!**

### Erneut blickt 'miE' für Sie über den Branchenzaun und empfiehlt zur Nachahmung

„Der Lockdown und die gesamte Situation haben uns mal wieder die Augen geöffnet und fragen lassen: 'Was ist eigentlich wichtig?' Wir haben daraufhin dann tatsächlich wieder eine Mittagspause eingeführt, und zwar von 13 bis 14 Uhr. Das hatten wir 50 Jahre lang nicht. Es war einfach der Überlegung geschuldet, dass auch wir unsere Kräfte



einteilen müssen. Ebenso haben wir jetzt Mittwochnachmittag geschlossen. Das war durchaus ein ungewöhnlicher und mutiger Schritt. Allerdings habe ich im Nachhinein von mehreren Kollegen gehört, die das jetzt auch so machen. Es ist einfach positiv für uns als Mitarbeitende selbst. Und das Beste: Wir stoßen mit diesen Neuerungen auf Verständnis. **Die Mittwochnachmittage nutzt das Team nun unter anderem für Schulungen.**“ Auf diese auch für den Elektrofachhandel höchst aufschlussreichen, ja inspirierenden Zeilen stieß Ihr 'miE'-Chefredakteur bei 'mi'-Chefredakteur-Kollegin **Ulrike Kafka** aus der Foto-Fachhandels-Redaktion. Zitiert wird **Ralf Duderstadt**, seines Zeichens Inhaber von **Ringfoto Schattke GmbH** in Cuxhaven. Die Entscheidung, die Mittwochnachmittage gezielt für Mitarbeitertrainings, Webinare und andere kompetenzerhöhende Schulungsmaßnahmen zu reservieren hat doch was, oder? **Am Ende kommt das so-**

**wohl dem eigenen Unternehmen als auch dessen Kundenschaft zugute. Ihre Meinung dazu interessiert uns sehr!**

**TechniSat forciert 'Weiße Ware'** Es handelt sich zwar 'nur' um eine Randbemerkung des **TechniSat** Vertriebsleiters CE, **Steffen Trautmann**, am Rande eines Interviews mit un-

seren 'markt intern'-Kollegen aus der Braunen Ware. Trotzdem wollten wir Ihnen diese Info als Spezialisten für Hausgeräte natürlich nicht vorenthalten: „*Im Bereich Haushalt folgt demnächst ein neuer Akkusauger in einem attraktiven Design*“, verriet Trautmann unserer Schwesterredaktion, als er auf das aktuelle Sortiment des Dauner TV- und Sat-Empfangs-Spezialisten angesprochen wurde.

### (Analoge) Gesellschafterversammlung bei Weltfunk und telering

Als '**Generationswechsel**' kann im wahrsten Sinne des Wortes übertitelt werden, was sich in dieser Woche im Rahmen der **Weltfunk/telering**-Gesellschafterversammlung in Mainz abspielte: „Wir haben den Geschäftsführer **Franz Schnur** und drei Aufsichtsräte in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet



und mit **Udo Knauf** einen ausgezeichneten Nachfolger begrüßt. Ich übernehme gern Verantwortung im Aufsichtsrat der Weltfunk und als Aufsichtsratsvorsitzender der telering. Auch hier haben wir uns eine dynamische Innovations-Offensive in die Agenda geschrieben“, so **Robert Drosdek**/Fachgroßhandlung **Brömmelhaupt**, in diversen sozialen Medien. Dem Fachhandel verspricht er bei der Gelegenheit „**noch mehr sinnvolle Unterstützung**“. Ein positives Signal, wenngleich man sich natürlich in Anbetracht der Formulierung auch die Frage stellen kann, wo für ihn die Linie zwischen 'sinnvoller' und 'nicht sinnvoller' Unterstützung verläuft und ob man im zweiten Fall überhaupt von 'Unterstützung' reden sollte. **Vielleicht interpretieren wir da aber auch zu viel rein? Auch bisher, so finden wir, waren die telering-Leistungen für die Händlerschaft, über die die 'miE'-Redaktion berichten durfte, durch die Reihe ALLE 'sinnvoll'! ;-)**

Das war's für heute, Ihr



*René Efler*  
Ass. jur. René Efler  
– Chefredakteur –

„Hey, Anna. Wie viel wiegt eigentlich dein Mann?“ – „Frag mich bitte was Leichteres.“

## markt intern und **DIREKT** – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter [www.markt-intern.de](http://www.markt-intern.de). – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

#### Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

#### Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

#### Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

#### Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

#### International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

#### Im **kapital-markt intern** Verlag

erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

**50**  
JAHRE  
markt intern