

Nein, so ganz deckt sich der De'Longhi-Sieg bei Plus X noch nicht mit dem, was jedenfalls der letztjährige LSP dokumentierte. Lob auszusprechen ist ja gut und schön. Anders als bei 'miE' werden von Plus X eventuelle Schwachstellen des Siegers aber ebenso komplett ausgeblendet wie die Stärken anderer Lieferanten ... und auch das ist schade! Der tatsächliche Wert der 'Plus X'-Auszeichnung lässt sich so kaum einschätzen. **Steht den 'mi'-LSP-Siegerteppchen-gewohnten Marken also wirklich eine kalte Dusche bevor, oder geht der 'mi'-Leistungspegel, mit dem daraus ggf. resultierenden 'anderen' Ranking dann doch stärker ins Detail?**

Aktuelle Streiflichter aus Wirtschaft und Branche

Fiskus erleichtert landesübergreifende Kollegenhilfe

Die 'markt intern'-Kollegen des **steuertip** weisen auf eine Möglichkeit hin, Flutopfern zu helfen: In den Katastrophenerlassen der betroffenen Bundesländer finden sich Regelungen, dass Unternehmen, die ihren vom Hochwasser unmittelbar und nicht unerheblich negativ betroffenen Geschäftspartnern zum Zwecke der Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehungen in angemessenem Umfang unentgeltlich Leistungen aus ihrem Betriebsvermögen zuwenden, die Aufwendungen in voller Höhe als Betriebsausgaben abziehen können. Die Beschränkung auf 35 € (§ 4 Abs. 5 Satz 1 Nr. 1 EStG) wäre insoweit aus Billigkeitsgründen nicht anzuwenden. Des Weiteren gibt es eine Pressemitteilung des **Bundesfinanzministeriums**, wonach die steuerlichen Erleichterungen zur Bewältigung der Hochwasserkatastrophe auch dann greifen, wenn die zuwendende Person nicht in einem vom Hochwasser betroffenen Land wohnt. Wörtlich heißt es dort: „*Dadurch wird aus steuerrechtlicher Sicht sichergestellt, dass alle Zuwendungen die Betroffenen schnell und unbürokratisch erreichen und dass das ehrenamtliche Engagement nicht vor den Landesgrenzen Halt macht.*“ **Wir empfehlen dennoch: Klären Sie im Vorfeld eine entsprechende Hilfe mit Ihrem zuständigen Finanzamt ab.**

steuertip

Rommelsbacher voll im DIY-Trend Als DIY (Process it Yourself) bezeichnet Ihr 'miE'-Chefredakteur in Anlehnung an das jedem geläufige Kürzel DIY (Do it Yourself) die während der Pandemie entstandene Begeisterung vieler Konsumenten für **die Zubereitung oder Veredlung von ansonsten bereits beim Bäcker oder im Supermarkt erhältlicher Lebensmittel** wie Brot, Nudeln u. ä. Auf den Markt kommen, diesem Trend folgend, auch immer mehr Hausgeräte. Aktuell weist zum Beispiel **Rommelsbacher** in einer Pressemeldung auf seine elektrische **Nudelmaschine PM 220 Pastarella** hin: „*Mehl in den Behälter, Wasser in den Tank und schon kann die Zubereitung starten. Ob individuelle Gerichte, traditionelle Rezepte aus Omas Zeiten oder bestimmte Zutaten für ernährungsbewusste Menschen – die eigene Pasta ist immer etwas Besonderes. Sieben klassische Nudelform-Einsätze*

ROMMELSBACHER

trische **Nudelmaschine PM 220 Pastarella** hin: „Mehl in den Behälter, Wasser in den

Tank und schon kann die Zubereitung starten. Ob individuelle Gerichte, traditionelle Rezepte aus Omas Zeiten oder bestimmte Zutaten für ernährungsbewusste Menschen – die eigene Pasta ist immer etwas Besonderes. Sieben klassische Nudelform-Einsätze

ZUR KLARSTELLUNG: Die Antwort darauf kennen nicht wir, sondern sie hängt einzig und alleine von Ihnen und Ihrer LSP-Stimmabgabe ab!

Fakt ist: Traditionell werden vom 'mi'-Leistungspegel, 'dem Original', die Leistungen Ihrer Lieferanten in 12 Einzeldisziplinen abgefragt. **Nur wer tatsächlich in den meisten davon Top-Leistungen abliefern kann und so die beste Durchschnittsnote erreicht, sich zugleich aber auch eigene Schwächen eingesteht, hat unserer Überzeugung nach die Definition des Begriffs Fachhandelspartnerschaft als Lieferant wirklich verinnerlicht.**

sorgen für eine abwechslungsreiche Vielfalt. Mit den sechs vorgestellten Automatik-Programmen für verschiedene Mehlsorten werden alle Pasta-Fans bestens bedient. Und für exklusive Kreationen gibt es manuelle Einstellmöglichkeiten.“ Der Hinweis auf die erstklassige Verarbeitung, ausgeklügelte Technik sowie eine komfortable Bedienung mit einem übersichtlichen LED-Display rundet die Info ab und einen ersten Testerfolg kann der Rommelsbacher-Fachhandel der Kundschaft auch schon vorweisen: Das Online-Magazin **technikzuhaus.de** hat dem Gerät in der Ausgabe 6/2021 die beeindruckende Spitzenbewertung von 1,0 zugestanden und stellt im Fazit fest: „*Die Rommelsbacher Nudelmaschine PM 220 Pastarella ist eine echte Bereicherung für die moderne Küche. [...] Wer schnell selbst gemachte Pasta zaubern möchte, liegt mit der Pastarella goldrichtig. Und mit ein wenig Experimentierfreude entstehen völlig neue Nudelkreationen und Geschmackserlebnisse.“*

Vielen Dank, ElectronicPartner, EK/servicegroup, telering!

'markt intern' weiß die Unterstützung sehr zu würdigen, die auch unserem diesjährigen 'mi'-Leistungspegel Elektrogeräte wieder aus der Branche, namentlich aus den Kooperationszentralen, zuteil wird. **Wir möchten uns dafür, für den Motivations-schub und die so ebenfalls zum Ausdruck gebrachte Wertschätzung explizit deshalb auch bedanken!** Die Bielefelder etwa haben, wie uns **Martin Wolf**, Leitung Vertrieb + Marketing, Elektro/Küche/Licht, informierte, die **electroplus**-Familie mit diesen Worten zur Teilnahme aufgefordert: „*Wo es Lob zu verteilen gibt, wird auch das getan. Gleichzeitig werden aber auch die kritischen Punkte offensiv aufgenommen, den Herstellern gespiegelt und entsprechend diskutiert. Auch wir nutzen den Leistungspegel gerne als zusätzliches Instrument, um uns ein gesamtheitliches Bild zur Leistungsfähigkeit unserer Lieferanten zu machen!*“ Von **Kristina Guse**, Leiterin Unternehmenskommunikation, erreichten uns aus der EP-Zentrale folgende Zeilen „*Gerne rufen wir unsere Fachhandelsmitglieder dazu auf, an der Umfrage teilzunehmen, und geben den Link entsprechend weiter.*“ Aus Mainz, von **telering** als traditionell sehr engagiertem Unterstützer **vieler** 'markt intern'-Initia-

EK/servicegroup

diesen Worten zur Teilnahme aufgefordert: „Wo es Lob zu verteilen gibt, wird auch das getan. Gleich-

zeitig werden aber auch die kritischen Punkte offensiv aufgenommen, den Herstellern gespiegelt und entsprechend diskutiert. Auch wir nutzen den Leistungspegel gerne als zusätzliches Instrument, um uns ein gesamtheitliches Bild zur Leistungsfähigkeit unserer Lieferanten zu machen!“ Von **Kristina Guse**, Leiterin Unternehmenskommunikation, erreichten uns aus der EP-Zentrale folgende Zeilen „Gerne rufen wir unsere Fachhandelsmitglieder dazu auf, an der Umfrage teilzunehmen, und geben den Link entsprechend weiter.“ Aus Mainz, von **telering** als traditionell sehr engagiertem Unterstützer **vieler** 'markt intern'-Initia-

EP:
ElectronicPartner

tiven, erhielt Ihr Chefredakteur dieser Tage erfreuliche Post in gleicher Angelegenheit: „Liebe IQ-Fachhändler, wir haben eine erfreuliche Nachricht für Sie: Der reguläre 'mi'-Leistungsspiegel ist zurück! Auch im Jahr 2021 werden die 'markt intern'-Fachhandelspartner Nr. 1 aus den fünf Produktbereichen SDA, MDA, Kaffevollautomaten, Bodenpflege und PersonalCare/Gesundheit gesucht. Ihre Teilnahme an dieser Umfrage ist für uns alle wichtig, denn für viele Hersteller ist der Fachhandel weiterhin ein unverzichtbarer und verlässlicher Absatzkanal, dessen Meinung von allergrößter Bedeutung ist. Über die jährlich von 'markt intern' durchgeführte Umfrage erhalten Ihre Lieferantenpartner eine ungefilterte Stimmung aus dem Fachhandel, die je nach Bewertung als Wegweiser oder auch als Warnschild aufschlussreiche Erkenntnisse zu Tage fördert. Bitte beteiligen Sie sich an dieser Umfrage, denn nur mit einer Teilnahme verschaffen Sie dem Fachhandel eine Stimme, die von unseren Industriepartnern wahrgenommen wird“, unterstreichen die teleringer zum LSP-Auftakt 2021. Wie gesagt: Vielen Dank an alle drei Verbundgruppen. **Wie Sie sich vorstellen können, ist die von uns FÜR SIE (!) jährlich (und gerne!) durchgeführte Händlerbefragung auch für das Redaktions- und das Auswerter-Team eine alles andere als 'kleine Hausnummer'. Da tun solche Zeilen natürlich auch uns gut.**

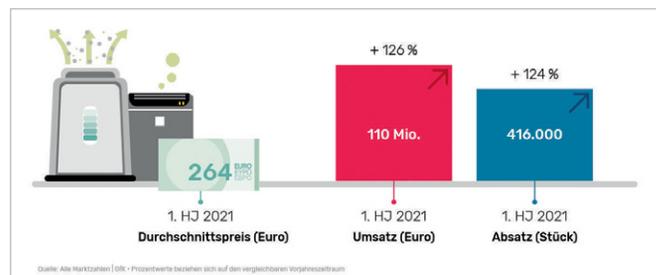


Folgen der Flutkatastrophe: Sie wollen als Helfer mit anpacken?

Weiterhin fordert die Flutkatastrophe vom Juli des Jahres den Betroffenen besonders im Ahrtal Übermenschliches ab, zumal viele von ihnen Angehörige verloren haben, traumatisiert sind und vor den Trümmern ihrer Häuser und Existenz stehen. Was kaum jemand weiß: Tag für Tag sind teils mehrere Tausend von privaten Helfern unterwegs in die Krisengebiete, mit unterschiedlichen Fähigkeiten für jeweils andere Aufgabenstellungen. Häuserentkernungen, Schutt beseitigen, Trost spenden. Koordiniert und mittels Busse an die erforderlichen Stellen gebracht werden die Helfer über eine hervorragend organisierte private Unternehmerinitiative, die Sie unter der Internetseite <https://www.helfer-shuttle.de> finden und bei der Sie sich bis ins Detail informieren können. Einer der Helfer, unser Kollege vom 'versicherungstip' **Erwin Hausen**, ist schon seit einigen Wochen jeweils samstags im Einsatz. Dessen Schilderungen möchten wir Ihnen heute ans Herz legen. Schauen Sie im 'mi'-Blog unter <https://www.markt-intern.de/helfer-shuttle>.

gfu-Zahlen bestätigen, was 'miE' seinen Lesern bereits seit März im Rahmen mehrerer Air-Treatment-Specials ans Herz legt Als regelmäßige Leser dieser Ausgabe werden die folgenden Ausführungen der gfu Sie hoffentlich nicht überraschen, **denn mit mehreren 'miE'-Supplements hatten wir Ihnen bereits seit Jahresbeginn stark ans Herz gelegt, sich mit dem Thema Raumluftbehandlung intensiver denn je zu befassen!** Trotzdem ist es natürlich wichtig, hier schwarz auf weiß von offizieller Seite nochmals bestätigt zu bekommen, **wie erfolgreich sich insbesondere der Markt der Raumluftreiniger in den zurückliegenden Monaten tatsächlich entwickelt hat:** „Die Corona-Pandemie hat in den letzten Monaten auch hierzulande eine Frage stärker in den Fokus gerückt, die die Menschen in vielen Regionen der Welt schon länger

beschäftigt: **Wie gut ist die Luftqualität zu Hause, im Büro, in der Schule oder in Verkaufsräumen? Entsprechend erfreuen sich Filter und andere Reinigungsmethoden nicht nur in den von Smog geplagten Metropolen Amerikas und Asiens, sondern inzwischen auch in Europa und besonders in Deutschland großer Beliebtheit.** Unter den fünf größten Märkten in Europa (Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien) verzeichnete im Jahr 2020 Deutschland das mit Abstand stärkste Wachstum bei Luftreinigern. Rund eine Million Geräte wurden 2020 in Deutschland abgesetzt (+154 %) und damit ein Umsatzvolumen von rund 166 Millionen Euro erzielt (+167 %). Im ersten Halbjahr 2021 setzte sich der Markterfolg ungebremst fort: Mit 416.000 verkauften Luftreinigern (+124 %) wurden knapp 110 Millionen Euro umgesetzt (+126 %)“, entnehmen wir einer Analyse der gfu. Und wie **Dr. Sara Warneke**, Geschäftsführerin der gfu Consumer & Home Electronics GmbH, dazu erklärt, stehen die Chancen gut, dass dieser Trend weiter anhält, denn: „**Noch sind in Deutschland wenige Haushalte mit einem Luftreiniger ausgestattet. Die steigende Anzahl von Menschen mit Allergien, die oft schlechte Luftqualität in Ballungszentren sowie das wachsende Bedürfnis der Menschen, für sich und ihren Körper etwas Gutes zu tun, werden auch unabhängig von der Pandemie für weiteres Wachstum in diesem Produktfeld sorgen.**“ **Nicht nur die Reduzierung von Viren ist ein gutes Argument für Luftreiniger. Während im Freien der Wind für Luftaustausch sorgt, reichern sich Schwebstoffe, Allergene, Viren und Bakterien sowie Aerosole in der Wohnungsluft an. Sie schaden erwiesenermaßen der Gesundheit oder beeinträchtigen das Wohlbefinden. Besonders betroffen sind Allergiker. Gute Argumente also für Luftreiniger, die zuverlässig die Staub-, Pollen- und Virenbelastung der Luft senken können.**



Ein paar Asse hat Graef laut eigener Aussage noch im Ärmel! Im Rahmen der positiven **Graef-Halbjahres-Bilanz** ließ das Familienunternehmen in dieser Woche gegenüber 'miE' just dies durchblicken: Da geht noch mehr – ungeachtet einer



Gesamtumsatzsteigerung um stattliche 28,6 %. **Doch der Reihe nach!**

Mit 43 % Wachstum besonders erfolgreich schnitten aus dem Gesamtportfolio der Arnberger die hochwertigen Produkte der SlicedKitchen ab. Sehr zufrieden zeigt sich das Unternehmen jedoch auch mit Blick auf die Entwicklung in der Kaffeesparte, wo Graef insbesondere mit seinen Siebträgermaschinen glänzt. Die Rede ist von einem überdurchschnittlichen Ergebnis. „Wir ernten nun zum einen die Früchte unserer Arbeit, die wir vorausschauend in Innovation, Diversifizierung und Digitalisierung gesteckt haben“, weiß **Hermann Graef**, Geschäftsführer der Gebr. Graef GmbH & Co. KG, zu berichten. „Zum anderen haben uns vielseitige Marketingaktionen, die enge Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspart-