

defekte Modul in die Werkstatt mitzunehmen statt das komplette, sperrige und schwere Gerät. **Natürlich hinterfragt 'miE' bei der Gelegenheit, ob es denn auch mit dem Nachhaltigkeitsanspruch der Marke in Einklang steht, anstelle nur einer defekten Komponente das komplette Modul auszutauschen.** Auch die hierdurch womöglich höheren Kosten würden beim Kunden vermutlich auf Unverständnis stoßen, so unser Einwand. **Zur Beruhigung aller sollen die Ersatz-Module wohl aber in erster Linie zur Überbrückung des Reparaturzeitraums eingesetzt werden. Wir finden die Idee sehr gut und überaus innovativ! Kompliment, Liebherr!**

Ein weiteres (branchenpolitisches) IFA-Thema: Das Werben der Verbundgruppen um Mitglieder wird intensiver denn je Nicht ausschließlich, aber doch recht dominant, sorgte die aktuelle Kampagne von **ElectronicPartner** unter der Überschrift **'Partner werden'** auf der **IFA 2023** für ein deutliches Hintergrundrauschen, wenn es um die aktuelle Situation in der Kooperationsland-



schaft ging. Einer unserer Gesprächspartner aus der Industrie wollte zwar verständlicherweise keine konkreten Namen nennen, doch zumindest er rechnet speziell mit Blick auf einige **Euronics**-Händler offenbar damit, diese könnten demnächst auch unter neuer Flagge 'in See stechen'. Auch das eine oder andere Dickschiff sei dabei. Nicht jeden Gesellschafter überzeuge derzeit laut unseres Informanten der zunehmend an die Ingolstädter Kistenschieber erinnernde Stil der Ditzinger, seitdem dort ehemalige **MSH**-Manager die Marschrichtung beeinflussen. **Wir selbst bewerten dies vorerst nicht und kommen stattdessen nochmal auf die Initiative des Markt-**

begleiters in Düsseldorf zu sprechen! Als eine Botschafterin der Kampagne kommt die über Kooperationsgrenzen bekannte und beliebte Geschäftsführerin von **EP:Fischer, Jacqueline Posner**, zum Einsatz. Das Ziel der Maßnahme laut **ElectronicPartner**-Vorstand **Friedrich Sobol** ist es, „aktiv Menschen für die Verbundgruppe zu gewinnen, die ins Unternehmertum starten oder dieses ausbauen wollen – via Neugründung oder Über-

nahme eines bereits bestehenden Standortes“. Nicht mehr und nicht weniger! **An anderer Stelle betont Sobol, zu Recht zwar sehr selbstbewusst, zugleich aber ohne dies für ElectronicPartner alleine in Anspruch zu nehmen:** „Was gibt einem Fachhandelsunternehmen heute die Sicherheit, auf eine erfolgreiche Zukunft zu blicken und den alltäglichen sowie unvorhergesehenen Herausforderungen standzuhalten? Wir sagen: Einen starken Partner im Rücken zu haben, der über umfassendes Know-how verfügt und Dienstleistungen bietet, die den Unternehmer oder die Unternehmerin in allen Bereichen des Tagesgeschäfts unterstützen.“ **Die Reaktionen in den anderen Verbundgruppen-Zentralen darauf fallen recht unterschiedlich aus.** Die einen zeigen sich demonstrativ unberührt und bewerten Ab- und Zugänge innerhalb einer jeden Kooperation als relativ normalen Vorgang. Andere nehmen die Herausforderung aber auch sportlich und reagieren kreativ. Bei **EK** etwa, die auf ihrer eigenen IFA-Presskonferenz nicht minder selbstbewusst den eigenen 'guten Lauf' zelebrierten, wurde den anwesenden Journalisten etwa verraten, dass noch in diesem Jahr fünf, möglicherweise auch sechs weitere **electroplus küchenplus**-Standorte eröffnet werden. **Martin Wolf**, Leiter Vertrieb und Marketing Elektro/



Küche/Licht, griff die Thematik in einem **LinkedIn**-Post unlängst zudem noch mit dem nebenstehenden, teils anonymisierten Screenshot und den Worten auf: „Wie wir bei **EK Germany** das 'Abwerben' unserer **electroplus** Handelspartner verhindern? Ganz einfach: durch eine extrem hohe

Kundenzufriedenheit.“ Leistungswettbewerb, auch unter den Verbundgruppen, ist nach Meinung von 'miE' doch eigentlich etwas Tolles! Erst er eröffnet Ihnen und Ihren Kollegen die Chance, für sich die zu Ihrem Unternehmen passendste Kooperation zu suchen und zu finden!

Das war's für heute,
Ihr



René Efler
Ass. jur. René Efler
– Chefredakteur –

Der Spruch „Wer nämlich mit H schreibt, ist dämlich“, galt an deutschen Schulen jahrzehntelang als ein harmloser Merksatz, der vielen von uns half, die eigene Rechtschreibung zu verbessern. Bei der Straßenkleber-Generation ist er inzwischen freilich als Mitschüler-Bulling und Indiz übertriebenen Leistungsdrucks geächtet. Wer nämlich mit H schreibt, hält immerhin den Stift richtig rum: „Gut gemacht, Chantal!“

markt intern und **III**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. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- 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

