

Und noch etwas finden wir einer besonderen Erwähnung wert: Beurer bietet zwei eigene Bürstenkopf-Arten an, aber zum einen sind auch sie „mit allen handelsüblichen elektrischen Zahnbürsten kompatibel“, umgekehrt gilt das zum anderen aber natürlich ebenso. Ein offenes System also! **Ganz pragmatisch be-**

trachtet bedeutet das für Sie natürlich eine Entlastung Ihrer Lagerhaltung. Es bleibt somit IHRE freie unternehmerische Entscheidung, für welche Marke(n)-Bürstköpfe Sie sich entscheiden – im Zweifel sicher aber für die, mit denen Sie auch margentechnisch am besten klarkommen ;-).

Aktuelle Streiflichter aus Wirtschaft und Branche

mySWOOOP und expert machen's vor: So geht Kreislaufwirtschaft! Bereits wenige Tage vor dem Start der expert-Hauptversammlung 2023 in Köln am 23./24. September veröffentlicht der Bremer Refurbishment-Spezialist mySWOOOP als wertgeschätzter Partner der Langenhager eine aktuelle Bilanz zum Umfang des Umwelt-Engagements beider Seiten: „Seit 2019 hat mySWOOOP in Kooperation mit expert Geräte im hohen siebenstelligen Wert erfolgreich erworben, aufgearbeitet und wiederverkauft; vorrangig Smartphones. Von ihnen wurden über 90 % der Geräte unter der mySWOOOP-Premium-Qualitätsmarke #GOECO verkauft, die zusätzliche Features bietet wie 24 Monate Garantie, eine nachhaltige Verpackung und einen durch mySWOOOP gepflanzten Baum. Neben dem erfreulichen geschäftlichen Ergebnis können beide Partner auch einen großen Erfolg in puncto Nachhaltigkeit verbuchen: Durch die Initiative konnten 1.532.128 Kilogramm CO₂ und 369.824 Kilogramm an Ressourcen eingespart werden – pro Gerät 58 Kilogramm CO₂ und 14 Kilogramm Ressourcen“, entnehmen wir dazu der offiziellen Meldung aus dem Norden der Republik. Das ist bereits für sich genommen einen großen Applaus wert, doch natürlich hat auch **Gardy Kanzian**, Director Services and Solutions bei expert, recht, wenn er ergänzt: „Dank der Kooperation mit mySWOOOP können wir unseren Kunden einen wertvollen Service bieten!“ **'miE' sieht das genauso! Ein 'Zuviel' an Service für Ihre Kunden kann es nicht geben! Jedes Angebot in diese Richtung erhöht vielmehr die Attraktivität eines Fachgeschäfts bzw. Fachmarkts weiter.**



Schwache Baukonjunktur belastet auch die Elektrohausgeräte-Branche Das **Statistische Bundesamt (destatis)** hat neue Zahlen zum Wohnungsneubau veröffentlicht. Danach wurde im Juli 2023 der Bau von 21.000 Wohnungen genehmigt; das waren das 31,5 % bzw. 9.600 Baugenehmigungen weniger als im Juli 2022. Von Januar bis Juli 2023 sank die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 27,8 %. Dies entspricht einem Rückgang um 60.300 auf 156.200 Wohnungen. **Schon aus der Vergangenheit wissen wir: Dort wo wenig gebaut wird, schwächelt auch der Bedarf an Elektrogroßgeräten. Unser Tipp deshalb:** ■ Versuchen Sie im eigenen Interesse, dies durch attraktive **Küchenmodernisierungs-Angebote** in Richtung Ihrer Bestandskunden ein wenig zu kompensieren ■ Auch im konstanten, krisenresistenten **Ersatzbedarfsgeschäft** haben Sie es vor allem selbst in der Hand, die Verbraucher für interessante Upgrades



zu begeistern! ■ **Die Ihnen von der Hausgeräteindustrie zur Verfügung gestellte Bandbreite an 'mehrwertigen' Innovationen reicht von 'smart' bis 'besonders komfortabel'.**

Die Herbst-Edition der EK LIVE setzt wichtige Akzente Wenn Sie diese Zeilen lesen ist die Herbstausgabe der Bielefelder Hausmesse bereits vorbei, doch auch ein Blick zurück lohnt sich: „Die schwächelnde Konjunktur und die nach wie vor hohen Inflationsraten führen dazu, dass die Menschen sich jede Ausgabe zweimal überlegen. Daran ändern auch Lohnerhöhungen oder Inflationsausgleichs-Zahlungen nur wenig. Unsere Aufgabe ist es, möglichst viele Akzente zu setzen, die den Spaß am Einkaufen wiederbringen. Genau dafür veranstalten wir die EK LIVE“, erklärte **Jochen Pohle**, Chief Retail Officer der **EK Retail**, bereits im Rahmen der Eröffnung. Aus 'miE'-Sicht besonders erwähnenswert ist in diesem Kontext unter anderem die starke Herausstellung der Marketing-Initiative **'Starker Fachhandel'**. Gut durchdachte 360°-Marketingleistungen der Bielefelder stellen in deren Rahmen die Händlermarke auf allen Kanälen ins beste Licht. In dem Sie besonders interessierenden Bereich **'electroplus küchenplus'** standen u. a. aktuelle Themen wie **Duft- und Soundmarketing** sowie das erfolgreiche, weil originelle **Werben um Auszubildende und Fachverkäufer** im Mittelpunkt. Hier beschreibt EK zum Beispiel mit dem Online-Angebot der „60-Sekunden-Bewerbung“ bzw. via **TikTok** ganz neue Wege, um dem Fachkräftemangel im Handel entgegenzuwirken. **'Sehr zielführend!' lautet insofern auch unser Fazit!**



Premiere für die Graef CHEF-X, eine (Profi-)Küchenmaschine mit integrierter Kochfunktion Dass der Arnberger Kleingerätespezialist **Graef** in regelmäßigen Abständen sein eigenes Sortiment um weitere mutmaßlich attraktive Geschäftsfelder ausbaut, ist Ihnen sicherlich bereits hinreichend bekannt. Seit dieser Woche nun gibt es in diesem Kontext eine weitere Neueinführung aus dem Sauerland zu bestaunen: **Die Chef-X!** Konzipiert wurde diese **Küchenmaschine mit Kochfunktion** laut Unternehmensangaben sowohl für erfahrene Profis als auch für ambitionierte Hobbyköche: „Dank des kraftvollen 1.400-Watt-Hochleistungsmotors ist sie bestens für besonders anspruchsvolle Aufgaben, z. B. in der Profiküche geeignet. Die Verarbeitung und das robuste Gehäusedesign sorgen für eine hohe Strapazierfähigkeit und einen festen Stand. Die titanbeschichtete, vierflügelige Winkelklinge zerkleinert Lebensmittel aller Art. Über das manuelle Bedienfeld kann man die Temperatur (37 °C bis 130 °C) einstellen sowie eine der 10 Geschwindigkeitsstufen auswählen. Die praktische

