

Entwicklungen berichten – sowohl in den Landesgesellschaften Schweiz, Niederlande und Österreich, als auch beim europäischen Händlerverbund **E-Square**, den ElectronicPartner vor zehn Jahren mitgegründet hat.

Zum Punkt Nachhaltigkeit erläuterte Friedrich Sobol, wie ElectronicPartner im Rahmen von **'Go Green'** schon jetzt große Schritte in Richtung ressourcenschonendes Handeln macht, unter anderem durch massive Papierreduktion in der Werbung und die Unterstützung eines Moorprojektes. **Die Verbundgruppe nutzte den Branchentreff auch, um ihren neuen Claim zu präsentieren: 'ElectronicPartner – Handeln. Für Mensch und Erfolg'.** Passend hierzu fand ein Preview des aktuellen Imagefilms statt, der veranschaulicht, dass sich die Botschaft des neuen Claims überall im Unternehmen widerspiegelt.

Wie gesagt: NOCH hat Ihr 'miE'-Chefredakteur sich diesen Imagefilm nicht selbst anschauen können, doch offensichtlich steht darin der derzeitige 'gute Lauf' der Gruppe klar im Mittel-

punkt. Auch für Karl Trautmann kommt dieser nicht von ungefähr, sondern basiert vor allem auf zwei starken, speziell für den erfolgreichen Mittelstand charakteristischen Verben: „*Weil wir **handeln** und weil wir **vertrauen** – den Unternehmerinnen und Unternehmern unserer Kooperation, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, unseren Konzeptionen und Strategien und natürlich unseren Lieferantinnen und Lieferanten.*“

Festzuhalten ist: Diesen Ausführungen hat auch 'miE' nicht viel hinzuzufügen, außer vielleicht noch dies: **Ohne Vertrauen und belastbare Partnerschaften geht in unserer Branche definitiv nicht viel – und umso wichtiger bleibt es, dem einen oder anderen Marktteilnehmer auch weiterhin immer wieder vor Augen zu führen, wie schnell er das in ihn gesetzte Vertrauen verlieren kann.** Zwischen den Zeilen kann man diesen mahnenden Appell auch in Karl Trautmanns Ausführungen durchschimmern sehen. **Uns jedenfalls gefällt just dieser subtile Teil der kooperations-eigenen Branchentreff-Zusammenfassung daher auch ganz besonders!**

Aktuelle Streiflichter aus Wirtschaft und Branche

Ist notiert! EK-Messetermine 2023 'Save the Dates' sind immer hilfreich. Je früher, desto besser! Deshalb möchte 'miE' seinen Lesern auch nicht vorenthalten, dass bei der Bielefelder EK der Messekalender 2023 bereits feststeht. Den Auftakt bildet traditionell in den unternehmenseigenen Messehallen und unter



www.ek-messen.de die **EK LIVE!** „Auf der Frühjahrsmesse präsentiert die Verbundgruppe vom 18. bis 20. Januar ihr breites Leistungsspektrum aus allen vertretenen Geschäftsfeldern. Auf der Ausstellungsfläche warten dann u. a. Neuheiten und Trends aus

den Sortimentsbereichen Wohnaccessoires, Haushaltswaren, Elektroartikel, Leuchten, Babyausstattung, Spielwaren, Büro und Fashion. Dazu kommen Messe-Highlights aus dem EK Großhandel sowie die Weiterentwicklungen der Konzeptleistungen und digitalen Services“, entnimmt 'miE' für Sie der Vorankündigung der Bielefelder. Während sodann die im April stattfindende EK FUN-Ordermesse und der EK Baby-Ordertag, der auch 2023 wieder in die EK FUN integriert wurde, aus Weiße-Ware-Sicht keine Rolle spielen, wird es kurz nach der IFA '23 aber auch für unsere Branche wieder spannend in Bielefeld, denn vom 20. bis 22. September steht bereits die **Herbstausgabe der EK LIVE** auf dem Programm. „Auch hier heißt es für die Handelspartner aus allen Geschäftsfeldern wieder: Ihre Messe – Ihre Vorteile! Gemeinsam mit den Industriepartnern sorgen die Bielefelder für ein attraktives Angebot im wichtigen Weihnachtsgeschäft und legen den Grundstein für den guten Start des Fachhandels in das Jahr 2024“, so die Ost-Westfalen in ihrer Ankündigung.

Typisch Vorwerk Der Direktvertreiber **Vorwerk** spielt in der Berichterstattung von 'markt intern'-Elektro-Fachhandel noch seltener eine Rolle als **Dyson**, denn über ein Unternehmen zu berichten, das bereits seit Jahrzehnten aus Prinzip daran festhält, selbst auf expliziten Endkunden-Wunsch einer Elektrowerkstatt nicht einmal die simpelsten Ersatzteile zuzusenden, macht ja auch nicht wirklich allzu viel Sinn. Nein, wirklich intelligent

oder gar nachhaltig ist eine derartige Haltung Vorwerks in einer Zeit, in der es allerorts darum geht „*lieber zu reparieren statt wegzurwerfen*“ definitiv nicht und eigentlich ist uns daher auch



der Platz in den Ausgaben schon aus diesem Grund für Vorwerk-Themen zu schade. **Heute machen wir allerdings auf ausdrücklichen Wunsch**

Ihres Euronics-Kollegen Manfred Tinius eine Ausnahme: Sollten Sie sich jemals veranlasst sehen, Kontakt mit Vorwerk aufnehmen zu müssen, dann unterlassen Sie alles, was bei Ihrem Gegenüber auch nur den leisesten Verdacht aufkommen ließe, dass Sie nicht als Kunde, sondern als Händler auftreten. **Konkret heißt das:** ■ Auf keinen Fall Firmen-Briefpapier verwenden ■ eine mit Ihrem Unternehmen zusammenhängende E-Mail-Adresse oder ■ eine Geschäfts-Telefonnummer nutzen. Ansonsten laufen auch Sie Gefahr, dass Sie (zutreffenderweise oder nicht) mit der folgenden Leistungsverweigerung der Wermelskirchener konfrontiert werden: „*Gerne können Sie uns eine Auftrags-, Rechnungs-, oder Kundennummer zu dem VR nennen. Sofern Sie Endverbraucher sind, beliefern wir Sie gerne. Ihre Anfrage lässt jedoch darauf schließen, dass Sie Instandsetzungen im Auftrag vornehmen. Sicherlich werden Sie nachvollziehen können, dass wir in diesen Fällen keine Ersatzteilbelieferung anbieten.*“ Kollege Tinius hat natürlich recht: **Kundenorientierung sieht fürwahr anders aus!** Unsererseits zu ergänzen wäre allenfalls: Zum Glück gibt es für diejenigen, die sich soviel Arroganz nicht antun wollen, auch noch eine ganze Reihe hervorragender Produkt-Alternativen auf dem Markt.

Nicht alles bei eBay ist schlecht Viele Jahre eilte der Online-Plattform **eBay** ein Ruf voraus, der – gelinde gesagt – auch als 'fragwürdig' bezeichnet werden kann. An Meldungen, wie die über Versteigerungen vermeintlicher Luxusautos, welche sich für die gutgläubigen Bieter irgendwann dann als Miniatur-Modelle aus der Pappschachtel entpuppten, werden sich auch viele von Ihnen möglicherweise ebenso erinnern, wie an

Zeitungsmeldungen über eine Steuerfahndung-Taskforce der Finanzbehörden, die auf gewerbliche Anbieter angesetzt wurde, weil diese es mit der Offenlegung ihrer dort erzielten Umsätze nicht ganz so genau nahmen. Als nächstes folgte die Phase, in



der viele der auf eBay aktiven Händler zu dem Eindruck kamen, sie würden von den Plattformbetreibern konditionell immer stärker ausgequetscht. Auch das war natürlich Gegenstand unserer Berichterstattung. **Umso bemühter zeigte sich eBay selbst in den zurückliegenden Jahren daher wohl, das eigene Image aufzuwerten.** Und ja, auch wir müssen das anerkennen: Speziell während der pandemiebedingten Lockdowns erwies sich diese Plattform für nicht wenige Fachhändler als verlässlicher Verbündeter und Rettungsanker. **Gleich im Zuge des ersten Lockdowns im März 2020 startete eBay beispielsweise ein Soforthilfeprogramm zur Unterstützung von Handelsunternehmen bei ihren ersten Schritten in den Online-Vertrieb. Seit Januar 2021 wird das Angebot unter dem Namen eBay-Durchstarter fortgeführt und parallel – in Zusammenarbeit mit dem HDE – durch das Projekt 'eBay Deine Stadt' komplettiert.** Bereits ein Jahr nach Einführung können sich die Kennzahlen, wie unsere Kollegen der 'mi'-Möbelfachhandels-Redaktion recherchiert haben, auch hier durchaus sehen lassen: ■ Kunden kauften durchschnittlich alle drei Sekunden ein Produkt bei den über 12.000 Händlern, die auf den lokalen Marktplätzen aktiv sind ■ 2.900 Händler haben in den teilnehmenden Städten einen neuen eBay-Shop eröffnet oder einen inaktiven Shop reaktiviert ■ Rund 25 Mio. Artikel sind auf den Marktplätzen verfügbar ■ 31 Städte bzw. Regionen sind aktuell auf der Local-Commerce-Plattform organisiert. **'miE' meint zwar unverändert:** Wer als Elektrofachhändler in einer Kooperation beheimatet ist, die ihm auch 'hauseigene', speziellere Online-Lösungen anbieten kann, der braucht eBay zunächst einmal nicht wirklich. Sollte sich 'eBay Deine Stadt' freilich in dieser Beständigkeit weiterentwickeln, halten auch wir einen lokal-digitalen Marktplatz durchaus für eine interessante Ergänzung innerhalb der Digitalstrategie des Fachhandels.

Das war's für heute,
Ihr



René Efler
Ass. jur. René Efler
– Chefredakteur –

Warnhinweis unserer Kollegen von 'kapital-markt intern' Unter falschem Namen eine Betrüger-Website aufzubauen, ist derzeit einer der Renner. So stellt aktuell die **BaFin** gemäß § 37 Absatz 4 KWG klar, dass die **DeTe Finanz GmbH**, Berlin, nicht Betreiberin der Website **sparkasa.net** ist und die **alpha assay GmbH & Co. KG** nicht Betreiberin der Website **zinschancen.de**. Die unbekanntenen Betreiber dieser Websites haben keine Erlaubnis zum Betreiben von Banken nach dem Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG). Zudem hat der Betreiber der Website **deutsche-gfm.com**, der sich als **Deutsche GFM Gesellschaft für Mittelstandsberatung mbH** ausgibt, und Anlegern einen Vertrag zur Eröffnung eines Arbitrage-Handelskontos anbietet, keine Erlaubnis nach dem KWG bzw. dem Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) zum Betreiben/Erbringen von Bankgeschäften und/oder Finanz- bzw. Wertpapierdienstleistungen. **'mi' rät: Finger weg von Abschlüssen auf nicht näher bekannten Websites.**

Personale De'Longhi Bereits am 1. Oktober 2022 trat **Anne Leonhardi** ihren Posten als Marketing Director bei **De'Longhi Deutschland** an. Sie folgt auf **René Némorin**, der das Unternehmen verlässt. Fakt ist: Bislang drehte sich für Leonhardi beruflich zwar mehr als 20 Jahre lang alles um Themen wie Körperpflege, Unterhaltung und Spielzeug, doch auch das muss natürlich im Marketing kein Nachteil sein. **Auch die Weiße Ware kann schließlich mit jeder Menge an 'Toys for Boys' (... and Girls) aufwarten, die man einfach haben muss! Kaffeevollautomaten sind nur ein Beispiel von vielen ;-).** Bei René Némorin möchte Ihr 'miE'-Chefredakteur sich für viele Jahre der wirklich tollen Zusammenarbeit (auch schon lange vor De'Longhi) bedanken; seiner Nachfolgerin wünschen wir frohes und erfolgreiches Schaffen an ihrer neuen Wirkungsstätte. **Möge dabei, so allerdings unsere explizite Hoffnung, für sie der mehrwertorientierte Abverkauf über die Fachhandelspartner der Marken Braun, De'Longhi und Kenwood stets die treibende Marketing-Kraft sein bzw. bleiben!**



Warum darf eine Nase nicht 12 Zoll lang sein? – Wenn sie 12 Zoll lang wäre, dann wäre das keine Nase, sondern ein Fuß.

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. – 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

50
JAHRE
markt intern