



DER KREIS
SYSTEMVERBUND

Ausgewählte
Veröffentlichungen

**FOR
WARD**

**DER KREIS
KONGRESS
2014**





DER KREIS
SYSTEMVERBUND

DER KREIS Kongress



Medium: markt intern

Datum: Mai / Juni 2014

35 Jahre DER KREIS - Der Kongress 2014

„Zu Gast bei Freunden!“ – So lautete das Motto zur Fußball-WM 2006 in Deutschland. Damals ging das Konzept (sommer-)traumhaft auf. Ob das auch in diesem Jahr in Brasilien so anzutreffen sein wird? Zweifel sind angebracht. Das kann den Küchenspezialisten von DER KREIS aber so ziemlich egal sein. Grund: Dieses Feeling erlebten sie und die Gäste des DER KREIS-Kongresses von Freitag bis Sonntag vergangener Woche im Kölner **Maritim**



DER KREIS
GEMEINSCHAFT FÜR
KÜCHENSPEZIALISTEN

in voller Dosis! Das 35-Jahre-Jubiläum des Verbandes stand dabei gar nicht mal so im Vordergrund. Ca. 800 Teilnehmern der Veranstaltung bot die Crew um Gründer und Macher **Ernst-Martin Schaible** ein intensives und inhaltlich anspruchsvolles Programm von Vorträgen und Workshops. Dabei überlässt Ernst-Martin Schaible nichts dem Zufall. Im Gespräch mit 'mi' erklärte er: „*Was die Redner der Vorträge angeht, so bitte ich schon im Vorfeld meine Mitarbeiter, mir Tipps zu geben, welcher denn herausragende Qualitäten haben und damit geeignet für unsere Veranstaltung sein könnte.*

Die sammle ich und versuche danach, mir jeden einzelnen anlässlich anderer Veranstaltungen anzuhören. Sind sie gut, verpflichte ich sie für unseren Kongress.“ Für 2014 attestieren wir ihm: Kein Fehlgriff, alle konnten auf ihre individuelle Weise überzeugen bis begeistern. Soweit dazu. Was prägte die Veranstaltung wesentlich? Wir machten diese Punkte aus: ● Zahlen zum vergangenen DER-KREIS-Jahr ● Personelle Zukunft des Verbands – Stichwort 'Nachfolge' ● Aktion „*Deutschland baut um! – Folge II*“ als Erfolgsrezept. Konzentrieren wir uns auf eben diese Punkte und beginnen mit den harten Fakten:

**FOR
WARD**
DER KREIS
KONGRESS
2014

++ Das Ergebnis erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr (2,124 Mrd €) um 0,3 %, sprich 6 Mio € ++ Der Inlandsumsatz wuchs um 3 % ++ Das Ausland verlor 2,2 %, insbesondere wegen der nach wie vor unsäglichen Absatzlage in den Niederlanden ++ Zum Start in 2014 sagt Ernst-Martin Schaible: „*Das erste Quartal 2014 ist gut gestartet. In Deutschland legte der Markt zweistellig zu. Auf europäischer Ebene sorgt ein Quartalsergebnis mit 6,63 % Zuwachs für einen freundlichen Ausblick auf die Jahreszahlen 2014*“ ++ Der Wert der Durchschnittsküche ist im Bereich von DER KREIS von 11.196 € in 2012 auf 11.078 € in 2013 leicht gesunken, aber immer noch auf einem sehr hohen Niveau! ++ Die Anzahl der Mitglieder hat sich im Vergleich zum Vorjahr insbesondere durch internationale Akquisitionen um 45 auf 2.791 Händler erhöht (+ 1,64 %). Nun zum Thema Nachfolge:

Insbesondere nach dem für viele überraschenden Weggang des vermeintlichen Kronprinzen **Ben Bake** kamen die brancheninternen Diskussionen erneut auf, ob DER KREIS in Richtung Zukunft personell noch Erfolg versprechend aufgestellt sei. Ernst-Martin Schaible sprach das in Köln ganz offensiv an. Konnte er auch. Mit fünf jungen Neuzugängen, allen voran **Oliver Strelow** in der Position des Vertriebsleiters, sieht er seinen Verband auf dem Gleis in die Zukunft – auch deshalb, weil der konstruktive Austausch zwischen der 'älteren' und erfahrenen Generation mit den 'jungen Wilden' auch für die nächsten Jahre gewährleistet bleibt. Oliver Strelow sieht sich „*noch in einer intensiven, turbulenten Einarbeitungsphase*“, was ungefähr die Dimension und die Intensität des Erfahrungsaustausches erahnen lässt. Kommen wir zum dritten Schwerpunkt-Thema des Kongresses:

„*Deutschland baut um!*“ – 2.0. Die erste Staffel dieser umfangreichen Marketing-Aktion in Zusammenarbeit mit der Bausparkasse **Schwäbisch Hall** wurde beim letztjährigen Kongress in Berlin gestartet. Im Rahmen



Medium: markt intern

Datum: Mai / Juni 2014

einer Podiumsdiskussion berichteten ausgewählte Teilnehmer an diesem Programm (insgesamt ca. 160) von ihren durchweg positiven Erfahrungen. Was ist bei der zweiten Staffel anders? ++ Zunächst natürlich der Beginn Juni 2014 – Ende Mai 2015 ++ Erweiterung der Kompetenzfelder. Heißt, nicht nur Küchenspezialisten können teilnehmen, sondern auch Spezialisten zum Thema Bad & Heizung, Schreiner & Tischler und Fenster & Türen. Die sollen im regionalen Umkreis möglichst auch durch Zusammenarbeit Synergien ausschöpfen. Das Programm bietet als Vorteile: ++ einen attraktiven Online-Auftritt ++ Händlersuche mit individueller Microsite sowie direkter Verlinkung zur eigenen Homepage ++ PR- und Anzeigenkampagne mit über 8 Mio Endverbraucherkontakten ++ Namentliche Nennung der 'Deutschland baut um!' -Partner in ausgewählten Magazinen ++ Individueller Google-Places-Eintrag für alle teilnehmenden Partner ++ Präsentationsmöglichkeit eigener Umbaubeispiele mit Fotostory, in Magazinen **'Wohnglück'**, **'Energie Sparen'** und **'Beste Zeit'** ++ Darstellung aller Umbaubeispiele auf der Website von 'Deutschland baut um!'. Die Teilnahmegebühren betragen für ein Kompetenzfeld 1 € pro Tag, für zwei 1,50 € und für drei bzw. vier 1,75 €. Hinzu kommen natürlich je nach Bestellung Kosten für weitere Werbemittel. Trotzdem, in Bezug auf den Nutzen alles andere als zu teuer oder unerschwinglich! **'mi'-Fazit:**

●● DER KREIS hat wichtige positive Signale für die Zukunft des Verbandes gesetzt ●● Der Kongress in Köln hat mal wieder gezeigt, welche familiäre Gemeinschaft die Mitglieder leben. Das Programm inkl. samstägliches Gala hat das noch weiter intensiviert ●● Im Rahmenprogramm mit Vorträgen und Workshops haben die Mitglieder ordentlich neues, praxisorientiertes Wissen für den Geschäftsalltag tanken können ●● Die zweite Staffel der Aktion 'Deutschland baut um!' hat es verdient, dass sich nicht nur mehr Partner damit beschäftigen, sondern sich auch aktiv daran beteiligen. Ein bundesweites, möglichst flächendeckendes Teilnehmerfeld hilft allen ●● Der nächste Kongress findet vom 8.-10.5.2015 in Ulm statt. Wir freuen uns drauf!



DER KREIS
SYSTEMVERBUND

Medium: küche & bad forum

Datum: Mai / Juni 2014

„Den Mittelstand zu stärken, die Unternehmensqualität zu steigern und die Fachkompetenz der Küchen- und Badspezialisten hervorzuheben, sind vordringliche Aufgaben, die wir auch weiterhin in Zukunft intensiv verfolgen werden“, so der Gründer und geschäftsführende Gesellschafter von Der Kreis Ernst-Martin Schaible. Foto: Der Kreis



„Nicht Uniformität, sondern Individualität“

Mit Stolz blickt Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Der Kreis Ernst-Martin Schaible auf das Jahr 1979 zurück. Das Jahr, in dem Der Kreis aus der Taufe gehoben wurde. „35 Jahre Der Kreis Systemverbund sind ein Markterfolg, der durch eine starke Gemeinschaft getragen wird“, erklärte er denn auch auf der diesjährigen Jubiläums-Hauptversammlung, auf der sich vom 9. bis 11. Mai rund 800 Gäste im Kölner Maritim Hotel einfanden. Dort konnten sich die Partner aus Industrie und Handel davon überzeugen, dass Der Kreis auch für die kommenden 35 Jahre gut gerüstet ist.

Beim Kreis läuft vieles rund. Zumindest mit Blick auf die wachsenden Inlandsumsätze lässt sich dieser Eindruck bestätigen, verzeichnet das Branchenschwergewicht hier doch ein Plus von 3%. Anders das Ausland:

Hier war aufgrund der angespannten Marktsituation in Holland ein Rückgang um 2,2% zu verzeichnen. Insgesamt lag der Umsatz mit 2,130 Mrd. Euro um 0,3% nur wenig höher als im Vorjahr. Verbundchef Schaible nahm's entspannt: „Ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis.“ Insgesamt hätten sich damit die vor-

sichtigen Einschätzungen zu Beginn des Jahres im Verlauf des Jahres bestätigt.

Fachgeschäft beim
Küchenkauf bevorzugt

Dass vieles rund läuft, legt aber auch die – wie in jedem Jahr – moderat steigende Mitgliederzahl nahe: Sie erhöhte sich um 45 auf 2.701 und damit um 1,6% gegenüber dem Vorjahr. Vorteile bei den Konditionen und bedarfsgerechte individuelle Dienstleistungen,



Medium: küche & bad forum

Datum: Mai / Juni 2014

Starkes Ambiente: Im Kölner Maritim Hotel hatten die rund 800 Gäste der Jahreshauptversammlung viel zu feiern.
Fotos: Waburek



Oliver Strelow, seit April Gesamtvertriebsleiter bei Der Kreis, stellte zum Kongress in Köln „Deutschland baut um“ vor, „eine der größten Marketingkampagnen in der Geschichte von Der Kreis“, die die Reihenhausbesitzer in Deutschland ins Visier nimmt.



Grüßworte der Industrie schickte Miele-Chef Dr. Reinhard Zinkann an Ernst-Martin Schaible: „Ihnen ging es nicht allein um die Konditionen, sondern auch um die Konstitution Ihrer Mitglieder.“



hieß es bei der Hauptversammlung, bilden die entscheidenden Faktoren für den Zuspruch durch die Mitgliedsunternehmen.

Der Durchschnittspreis pro verkaufte Küche verringerte sich von 11.196 Euro auf 11.078 Euro. Wie übrigens auch schon im vergangenen Jahr, da rutschte der durchschnittliche VK-Preis pro Küche von 11.854 Euro (2011) auf 11.196 (2012) ab. Dies sei laut Der Kreis eine Entwicklung, die deutlich mache, dass der durchschnittliche Haushalt das Fachgeschäft beim Küchenkauf immer stärker bevorzugt, was durch den konstant steigenden Marktanteil der Küchenspezialisten belegt werde.

Optimistisch schaut Schaible auf das kommende Jahr: „Für 2014 gibt es noch bessere Startvoraussetzungen. Das erste Quartal 2014 ist gut gestartet. In Deutschland legte der Markt zweistellig zu. Auf europäischer Ebene sorgt ein

Quartalsergebnis mit 6,63% Zuwachs für einen freundlichen Ausblick auf die Jahreszahlen 2014.“

Reihenhaus-Strategie wird ausgebaut

Einen freundlichen Einblick in die Marketingstrategien des Leonberger Systemverbundes erhielten die Gäste unter anderem durch einen Vortrag des neuen, seit Anfang April tätigen Vertriebsleiters Oliver Strelow. Er gab einen Rück- und Ausblick auf die bundesweite Marketingaktion „Deutschland baut um“, die in der ersten Staffel mit einer Gesamtauflage von weit über 8 Millionen Exemplaren in den Printmedien der Bausparkasse Schwäbisch Hall (6,2 Mio. Bausparer) beworben wurde. Im Mittelpunkt der Marketingaktion stehen weiterhin die Reihenhausbesitzer in Deutsch-

land. Hinzu kommen mit der zweiten Staffel die Einfamilienhäuser. Um hier den Bausparern von Schwäbisch Hall eine Full-Service-Leistung anzubieten, werden in der zweiten Staffel 2014/2015 die Leistungen der Küchenspezialisten um das Angebot der Creativen Partner und der Badspezialisten erweitert. Aber auch Vorträge und die zahlreichen Workshops wie etwa über Themen wie „Marketing“ und „Nachfolgeregelung“ sowie die parallel organisierte Dienstleistungsmesse mit 44 Industriepartnern auf 500 qm Ausstellungsfläche lieferten den Küchenspezialisten zahlreiche wichtige Impulse. „Unternehmerische Freiheit durch Verbund bedeutet“, so Schaible, „nicht Uniformität, sondern Individualität. Das ist die Stärke, die durch die Gemeinschaft den Erfolg jedes einzelnen Mitgliedsunternehmens als Marke für Qualität und Fachkompetenz ausmacht.“
Ronny Waburek



Deutschland baut (weiter) um

Der KREIS hat Geburtstag. Deshalb hatten alle etwas zum Verbandskongress in Köln mitgebracht. Die Unternehmen ihre Ausstellungsstände, die Händler gute Laune und der KREIS selbst ein abwechslungsreiches Programm.

Es war alles eine Nummer größer als noch vor einem Jahr in Berlin. DER KREIS feierte schließlich sein 35-jähriges Bestehen. „Und wenn jemand Geburtstag hat, hat man natürlich ein Geschenk dabei“, sagte Gerhard Goebel, geschäftsführender Gesellschafter von systemceram. Neben dem Spülenhersteller zeigten u. a. auch Miele, Gorenje, Liebherr, Blanco, Ballerina, Siemens, Alno, Naber, Gaggenau, Nobilia oder Häcker ihre Produkte und Ideen im Foyer des Kölner Maritim Hotels. Insgesamt stellten 44 Industriepartner auf der Dienstleistungsmesse auf mehr als 500 Quadratmetern Fläche aus. Eigens zum Kongress hatte der Verbund mit den Industriepartnern exklusive Einkaufsvorteile für seine Händler vereinbart.

Größte Marketingaktion in der Verbundgeschichte

Zentrales und durchgängiges Thema in Köln waren der Rück-

und Ausblick auf die bundesweite Marketingaktion „Deutschland baut um“. Die wurde beim Kongress 2013 erstmalig vorgestellt, in den vergangenen zwölf Monaten weiterentwickelt und geht nach der erfolgreichen Einführungsphase nun in die zweite Staffel. „Die Aktion ‚Deutschland baut um‘ ist die bisher größte Marketingkampagne in der Geschichte von DER KREIS“, berichtete Oliver Strelow, der seit dem 1. April als Vertriebsleiter bei der Verbundgruppe aktiv ist. Die Kampagne wurde im vergangenen Jahr in Zusammenarbeit mit der AEG mit einer Auflage von mehr als acht Millionen Exemplaren in den Printmedien der Bausparkasse Schwäbisch Hall beworben.

Beim Start der Kampagne „Deutschland baut um“ drehte sich alles um die ca. drei Millionen Reihenhausesitzer, die kurz- oder mittelfristig Renovierungs- und Sanierungsmaßnahmen planen. Gemeinsam mit den Hochschulen Wismar und Coburg hatte DER KREIS recherchiert, dass mehr als zwei Drittel der Reihenhausesitzer sich mit Umbau- und Modernisierungsgedanken beschäftigen. Im Vordergrund steht dabei die Öffnung vom Wohnraum zur Küche.

Stellte die zweite Staffel von „Deutschland baut um“ vor: DER KREIS Vertriebsleiter Oliver Strelow.





Zahlen, Daten, Fakten

Entwicklung	2011	2012	2013	%
Gesamtumsatz*	2,055	2,124	2,130	+0,3
Mitgliedshäuser	2635	2746	2791	+1,6
Gesamtfläche	1215729	1276890	1287105	+0,8
Durchschnittlicher VK-Preis pro Küche in Euro	11854	11196	11078	-1,1
Geschäftsjahr	2011	2012	2013	
Kommanditkapital in Euro	262600,00	257400,00	252200,00	
Bilanzsumme in Euro	731968,31	708607,71	695593,47	
Jahresüberschuss in Euro	32826,40	19023,25	20607,79	

* in MRD EUR; ohne Produktionsumsätze CREATIVE PARTNER



Zahlreiche Küchenspezialisten und Industriepartner wurden für ihre langjährige Mitgliedschaft bzw. langfristig bestehenden Lieferantenbeziehung geehrt.

Einfamilienhäuser im Fokus

Hinzu kommen mit der zweiten Staffel, die von Juni 2014 bis Mai 2015 dauert ist, die Einfamilienhäuser. Um den Kunden eine Full-Serviceleistung anzubieten, werden die Leistungen der Küchenspezialisten um das Angebot der CREATIVE PARTNER und der Badspezialisten erweitert. Die Reihenhauskompetenz der Mitgliedsunternehmen soll hierdurch und durch zusätzlich geplante PR-Maßnahmen eine noch größere Aufmerksamkeit beim Verbraucher erhalten. „Der Vorteil für den Küchenspezialisten ist, dass er durch diese bundesweite Marketingaktion die Möglichkeit erhält, weitere Kontakte zu knüpfen“, erklärt Strelow.

Auch in der zweiten Staffel wird den Händlern ein Marketingpaket zur Verfügung gestellt. Neben der PR- und Anzeigenkampagne mit namentlicher Nennung der „Deutschland baut um“-Partner kann so auch ein individueller Google-Places-Eintrag vorgenommen werden, damit Händler bei der Internetsuche schneller und besser zu finden sind. Hinzu kommen beispielsweise auch Schaufensteraufkleber, Flyer, Fahnen, RollUps sowie Anzeigenformate und die Möglichkeit, außergewöhnliche Umbaumaßnahmen durch eine Fotostory dokumentieren zu lassen. Astrid Plaßhenrich

www.deutschland-baut-um.de
www.derkreis.de

Kongress-Splitter

Gut gestartet: DER KREIS-Chef Ernst-Martin Schaible meldete beim Jahresergebnis ein Plus von 0,3% und damit ein um 6 Mio. Euro höheres Ergebnis. Dabei legte der Inlandsumsatz um 3% zu, während im Ausland aufgrund der angespannten Marktsituation u.a. in den Niederlanden ein Rückgang von 2,2% zu verzeichnen war. International verstärkte sich der Verbund um 45 Mitgliedsunternehmen. „Ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis“, erklärt Ernst-Martin Schaible. Der Durchschnittspreis pro verkaufte Küche reduzierte sich leicht auf weiterhin hohem Niveau von 11196 Euro auf 11078 Euro. Hier herrscht Zuversicht. Schaible: „Das erste Quartal 2014 ist gut gestartet. In Deutschland legte der Markt zweistellig zu. Auf europäischer Ebene lässt uns ein Quartalsergebnis mit 6,63% Zuwachs optimistisch in die Zukunft blicken.“ (ap)

Grußworte der Industrie: Dr. Reinhard Zinkann, Geschäftsführender Gesellschafter Miele & Cie. KG, beglückwünschte den KREIS zu seinem 35-jährigen Bestehen. „Die Aktion ‚Deutschland baut um‘ ist ein fantastisches Beispiel für die vielen Ideen, die beim KREIS entstehen und die dem Händler Vorteile bringen.“



Miele-Chef Dr. Reinhard Zinkann überbrachte die Grußworte der Industrie.

Dank an Ben Bake: Ernst-Martin Schaible bedankte sich bei Ben Bake für seine Arbeit als Vertriebs- und Marketingleiter Deutschland von DER KREIS. Bake schied auf eigenem Wunsch aus der Verbundgruppe aus. Sein Nachfolger ist seit dem 1. April Oliver Strelow. Schaible: „Wir haben nicht nur in diesem Bereich, sondern für die gesamte Verbundgruppe die Nachfolgeregelungen getroffen.“

2+2 und 4: Dr. Dr. Michael Despegel stellte während seines Vortrages „Gesundheit und Fitness – zwei untrennbare Faktoren für Ihren Unternehmenserfolg“ das Konzept „2+2 und 4“ vor. Das sagt aus, dass ein untrainierter Mensch mit wöchentlich je zweimal Ausdauer- und Fitnesstraining á 20 Minuten schnell erste Erfolge erzielt, wenn er gleichzeitig vier Tage in der Woche auf Alkohol, Weißmehlprodukte, Süßigkeiten und Zwischenmahlzeiten verzichtet.



Dr. Dr. Michael Despegel stellte sein Konzept „2+2 und 4“ vor.

Vortragsreihe und Workshops: Neben Despegel referierten Hermann Scherer über „Chancenintelligenz“ und Prof. Mag. Dr. Markus Hengstschläger über das Thema „Individualität und Flexibilität als unverzichtbare Kompetenz für die Zukunft“, bei dem der individuell handelnde Unternehmer als Basis für den Erfolg angesehen wird. Dass Kreativität auch Durchsetzungsvermögen verlangt, machte Manuela Ehmer mit ihrem „Durchsetzungstraining für Frauen“ deutlich und zeigte auf, wie Frauen ihr Führungspotenzial besser einsetzen können.



Medium: MÖBELKULTUR

Datum: Mai / Juni 2014

Insgesamt 44 Industriepartner stellten auf kleinen Ständen im Kölner Maritim-Hotel aus (r.). Unten: Gäste wie AMK-Geschäftsführer Kirk Mangels und Andreas Kress, Zeyko-Geschäftsführer sowie AMK-Vorstand, hier zusammen mit Kreis-Deutschland-Vertriebsleiter Oliver Strelow, kamen zur Veranstaltung. Darunter: Miele-Chef Dr. Reinhard Zinkann hielt eine Rede zum 35-jährigen Bestehen der Verbundgruppe.



Hochkarätige Referenten mit spannenden Themen (v.l.): Prof. Magister Dr. Markus Hengstschläger, Genetiker, sprach über die Individualität und Flexibilität als unverzichtbare Kompetenz für die Zukunft. Nur für die Damen veranstaltete Manuela Ehmer ein Durchsetzungstraining. Dr. Dr. Michael Despegel erzählte, wie wichtig Ausdauersport und richtige Ernährung für ein erfolgreiches Arbeitsleben sind. Hermann Scherer referierte über Chancenintelligenz. Links: Auf der Samstagabendgala kürte Ernst-Martin Schaible das Küchenstudio Kreme aus Kelkheim zum „Küchenspezialisten des Jahres 2014“.



Der Kreis: Jubiläums-Jahreshauptversammlung mit Dienstleistungsmesse

Leichtes Umsatzplus von 0,3 Prozent

Vom 9. bis 11. Mai tagte der Systemverbund Der Kreis mit seinen Mitgliedern in Köln. Neben einer Dienstleistungsmesse mit 44 Industriepartnern stand die 2013 gestartete Marketingaktion „Deutschland baut um“ auf der Tagungsagenda. Verbandschef Ernst-Martin Schaible stellte die Ergebnisse des letzten Geschäftsjahres vor sowie die jüngsten personellen Neuzugänge.

Zu seinem alljährlichen Kongress lud Der Kreis seine Mitglieder vom 9. bis 11. Mai ins Maritim-Hotel nach Köln ein. Mehr als 800 Gäste folgten der Einladung und feierten unter anderem das 35-jährige Bestehen des Systemverbundes. „35 Jahre Der Kreis sind ein Markterfolg, der von einer starken Gemeinschaft getragen wird“, betonte Kreis-Chef Ernst-Martin Schaible in seiner Begrüßungsrede. Im Jubiläumsjahr wartete der Verbund mit einer parallel laufenden Dienstleistungsmesse auf. Insgesamt 44 Industriepartner präsentierten den Händlern auf über 500 Quadratmetern Ausstellungsfläche neben einer Produktauswahl auch Einkaufsvorteile.

Bezüglich des Jahresergebnisses 2013 meldete Schaible ein leichtes Plus von 0,3 Prozent und damit ein um sechs Mio. Euro höheres Ergebnis. Dabei legte der Inlandsumsatz um drei Prozent zu, während im Ausland aufgrund der angespannten Marktsituation in den Niederlanden ein Rückgang von 2,2 Prozent zu verzeichnen war. International verstärkte sich der Verbund um 45 Mitgliedsunternehmen auf 2.791 Händler (2013: 2.746), was hauptsächlich auf die Gründung der Ländergesellschaft in Großbritannien zurückzuführen ist. Der Durchschnittspreis pro verkaufter Küche verringerte sich von 11.196 Euro auf 11.078 Euro. „Dies ist eine Entwicklung, die deutlich macht, dass der durchschnittliche Haushalt das Fachgeschäft beim Küchenkauf immer stärker bevorzugt, was durch den konstant steigenden Marktanteil der Küchenspezialisten belegt wird“, so Schaible.

Das erste Quartal 2014 sei gut gestartet. In Deutschland legte der Markt zweistellig zu. Auf europäischer Ebene steigerte sich das Quartalsergebnis um 6,63 Prozent.

Auch die personellen Neuzugänge stellte Ernst-Martin Schaible in seiner Rede unter dem Motto „Zuverlässig – kompetent – vorausschauend“ vor. In erster Linie Oliver Strelow, der die Aufgaben von Ben Bake übernommen hat, der die Leonberger Verbundgruppe zum 1. März verlassen hatte. Eigentlich war Strelow für die Nachfolge von Varia-Geschäftsführer Hermann Zinßler vorgesehen – für den nun ein neuer Kandidat gesucht wird. Darüber hinaus löst Christoph Hermes Pressesprecher Peter Döring ab und der ehemalige VME-Einkäufer Jan-Hendrik Hoops hat die Aufgabe übernommen, den Einkauf zu internationalisieren. Ob er zukünftig seinen jetzigen Vorgesetzten Harald Kastner beerben wird, ließ Ernst-Martin Schaible noch offen.

Ein weiteres zentrales Thema des Kongresses waren der Rück- und Ausblick auf die 2013 gestartete bundesweite Marketingaktion „Deutschland baut um“ (DBU). Hier stellte Deutschland-Vertriebschef Oliver Strelow unter anderem die Ergebnisse der ersten Staffel, an der 164 Kreis-Händler beteiligt waren, vor: Am Gewinnspiel nahmen über 20.000 Endverbraucher teil – knapp 5.000 Verbraucheradressen konnten gesammelt werden. Außerdem sind acht Mio. Zeitschriftenexemplare erschienen. Auch die zweite Staffel (Juni 2014 bis Mai 2015) wird wieder einiges an Mehrwert bieten. In den zwölf Monaten Lauf-



zeit soll die PR- und Anzeigenkampagne fortgesetzt werden. Neuerungen: Neben den Reihenhausesitzern stehen nun auch Inhaber von Einfamilienhäusern im Fokus. Außerdem werden die Leistungen der Küchenspezialisten um das Angebot der Creative Partner und der Badspezialisten erweitert. Auf der LivingKitchen im Januar soll das Thema dann noch um eine Komfortküche erweitert werden.

Zu Ehren des 35-jährigen Bestehens hielt Miele-Chef Dr. Reinhard Zinkann eine Rede über die gemeinsamen und allgemeinen Ereignisse der vergangenen dreieinhalb Dekaden.

Abgerundet wurde der Kongress durch Vorträge von Prof. Mag. Dr. Markus Hengstschläger („Individualität und Flexibilität

Gründer Ernst-Martin Schaible (l.) und Geschäftsführer Karl Dotzauer feierten mit 800 Gästen das 35-jährige Bestehen des Verbandes Der Kreis. Ganz oben: Deutschland-Vertriebsleiter Oliver Strelow präsentierte die Neuheiten der „Deutschland baut um“-Kampagne – inklusive Expertenrunde.

als Kompetenz für die Zukunft“), Manuela Ehmer („Durchsetzungstraining für Frauen“), Dr. Dr. Michael Despegel („Gesundheit und Fitness“) und Hermann Scherer („Chancenintelligenz“).

Auf der Samstagabendgala wurde das Küchenstudio Krampe aus Kelheim zum „Küchenspezialisten des Jahres 2014“ gekürt.

Kristina Tapken

www.derkreis.de



Medium: kuechennews.de

Datum: Mai / Juni 2014

Der Kreis Jubiläums JHV in Köln: Verjüngungskur wird angegangen



Ernst Martin Schaible

Vom 9. bis 11. Mai trafen sich die Handelspartner von Der Kreis, Varia, Mein Bad und Creative Partner im Kölner Maritim-Hotel, um den 35. Geburtstag ihrer Kooperation zu feiern. Insgesamt waren rund 800 Besucher nach Köln gereist, um das Geburtstagskind nebst seinem Gründer Ernst Martin Schaible hochleben zu lassen.

Schaible hatte das Motto des Kongresses im Vorfeld als „Blick nach vorn“ definiert. Zusammen mit seinem Team, allen voran Karl Dotzauer, arbeitet er mit Hochdruck daran, die Mannschaft zu verjüngen. Denn Karl Dotzauer, Hermann Zinßler und bald auch Harald Kastner können so langsam über den wohlverdienten Ruhestand nachdenken. So verpflichtete Der Kreis mit Jan-Henrik Hoops und Christoph Hermes zwei Mitvierziger, die künftig an der Zukunftsausrichtung des Systemverbund mitarbeiten sollen. Doch Ernst Martin Schaible, und das machte er in Köln unzweifelhaft klar, denkt keinesfalls an einen Rückzug aus dem operativen Geschäft. Er will die Geschicke der Kooperation weit über das 35. jährige Jubiläum hinaus prägen und bestimmen.

Die Zahlen, die Der Kreis im öffentlichen Geschäftsbericht vorlegt, bleiben, wie in den vergangenen 35 Jahren auch, auf Wachstum getrimmt. Der Gesamtumsatz des Systemverbundes sei um 6 Mio. Euro oder 0,3 Prozent auf 2,130 Mrd. Euro gestiegen. Bei der Außenumsatzzahl seien die Produktionsumsätze der Creativen Partner nicht eingerechnet worden. Im Inland wuchs Der Kreis nach Angaben Schaibles um 3 Prozent, während im Ausland vor allem aufgrund der angespannten Situation in den Niederlanden ein Rückgang von 2,2 Prozent zu verzeichnen war. Holland habe in den Jahren der Krise rund 2/3 des Küchenmarktes eingebüßt, dennoch rechnet Schaible nun damit, dass die Talsohle durchschritten ist. International verstärkte sich der Verbund um 45 Mitgliedshäuser, wohingegen die Zahl im Inland unverändert blieb. Auch hier nennt die Verbundgruppe leider keine detaillierten Zahlen. Der Durchschnittspreis pro verkaufter Küche sank bei den Anschlusshäusern von Der Kreis nach 2012 erneut, diesmal um 1,1 Prozent auf nunmehr 11.078 Euro.

„Für 2014 gibt es noch bessere Startvoraussetzungen“, so Schaible. „Das erste Quartal 2014 ist gut gestartet. In Deutschland legte der Markt zweistellig zu. Auf europäischer Ebene sorgt ein Quartalsergebnis mit 6,63 Prozent Zuwachs für einen freundlichen Ausblick auf die Jahreszahlen 2014.“ Diese Marktdaten wurden uns allerdings weder von der Küchenmöbelindustrie noch von der Hausgeräteindustrie bestätigt. Vielfach wurde von einem mehr als schleppenden Jahresstart und einem deutlich rückläufigen Geschäft im April berichtet. Die üppige Dienstleistungsmesse, 44 Aussteller hatten sich entschieden zum Jubiläum wieder dabei zu sein, fand oftmals nicht die gewünschte Resonanz seitens der Handelspartner. Und dies obschon Einkaufsvorteile zur Jubiläumsveranstaltung verhandelt wurden.

Gut im Rennen liegt Der Kreis dagegen mit der zweiten Staffel von „Deutschland baut um“, eine gemeinschaftliche Marketingaktion mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall, die künftig auch auf die Anschlusshäuser von Mein Bad und Creative Partner erweitert wird.



Medium: HARTDRAN

Datum: Mai / Juni 2014

DER KREIS mit moderatem Wachstum bei Umsatz und Mitgliedern

Anlässlich der Jahrestagung der Leonberger Verbundgruppe **DER KREIS** (09. bis 11.05.2014 in Köln), auf der Frontmann **Ernst-Martin Schaible** mit über 800 geladenen Gästen den 35sten Geburtstag des nach der **MHK Group AG** zweit größten Küchenmöbel-Spezial-Verbandes feiern konnte, wurden auch die Unternehmenszahlen für das vergangene Jahr 2013 bekannt gegeben.

Demnach haben die in der **DER KREIS Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH & Co. KG, Leonberg**, zusammengeschlossenen 2.791 Handelsunternehmen im Jahr 2013 einen gemeinsamen Außenumsatz von 2,13 Mrd. Euro erwirtschaften können.

Das entspricht einem bescheidenen Zuwachs von 0,3 Prozent oder 6 Mio. Euro mehr, als im Jahr 2012.

Ernst-Martin Schaible führt das dezente Wachstum auf die angespannte Marktsituation im Ausland, vor allem in Holland, zurück. Denn allein dort habe sich der Absatz um 75 % reduziert.

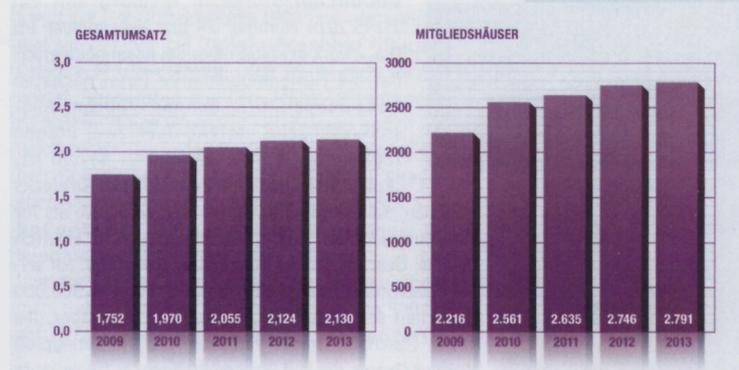
Insgesamt verlor **DER KREIS** im Ausland 2,2 Prozent seiner Erlöse, während er beim Inlandsatz um 3,0 Prozent zulegen konnte.

International hat sich die Verbundgruppe um 45 Mitgliedsunternehmen verstärken können, wobei hier die Fluktuation bereits berücksichtigt ist.

Der Durchschnittspreis für die durch **DER KREIS**-Mitglieder verkauften Küchen sank von 11.196 Euro im Jahr 2012 auf 11.078 Euro im vergangenen Jahr. Eine Entwicklung, die Schaible positiv sieht.

Zeige sie doch, „dass der durchschnittliche Haushalt das Fachgeschäft beim Küchenkauf immer stärker bevorzugt, was durch den konstant steigenden Marktanteil der Küchenspezialisten belegt“ werde.

„Für 2014 gibt es noch bessere Startvoraussetzungen“, erklärte der Verbundgründer in Köln. „Das erste Quartal 2014 ist gut gestartet. In Deutschland legte der Markt zweistellig zu. Auf europäischer Ebene sorgte ein Quartalsergebnis mit 6,63 Prozent Zuwachs für einen freundlichen Ausblick auf die Jahreszahlen 2014.“ ♦



Konstantes Wachstum in den letzten 5 Jahren: **DER KREIS** hat wieder zugelegt

„Mit sieben Gesellschaften in 10 Ländern vertreten. Das macht mir Freude!“ **DER KREIS**-Gründer **Ernst-Martin Schaible**



Ließ die Vergangenheit Revue passieren: **DER KREIS**-Jubiläumsredner **Dr. Reinhard Zinkann**



Über 800 Teilnehmer aus Industrie und Handel: **DER KREIS-Kongress** im Kölner Maritim Hotel





Medium: inside.de

Datum: Mai / Juni 2014

35 Jahre Kreis Ständchen für Ernst-Martin Schaible

Zusammen mit Varia, Mein Bad und den Creativen Partnern kamen am letzten Wochenende die Mitglieder der Küchenverbundgruppe Der Kreis zur 35. Geburtstagsfeier im Kölner Maritim Hotel zusammen. Mehr als 800 Gäste waren als Gratulanten an den Rhein gereist und gaben sich das volle Programm aus Kongress, Ehrungen, Messe und Geburtstagsfeier. Unter den Referenten kam insbesondere der österreichische Genetiker Professor-Magister-Doktor Markus Hengstschläger gut an, über dessen Vortrag über "Individualität und Flexibilität als unverzichtbare Komponenten für die Zukunft" am Freitagnachmittag selbst beim Mittagessen am folgenden Tag noch diskutiert wurde.

Die zweite Auflage der im letzten Jahr noch auf Deutschlands renovierungsbedürftige Reihenhäuser ausgerichteten Kampagne "Deutschland baut um" (DBU) durfte in neuer Position Oliver Strelow präsentieren, der zum 1. April als Vertriebsleiter die Aufgaben von Ben Bake übernommen hatte. Mit DBU will Der Kreis jetzt auch in Einfamilienhäusern umkrempeln und bezieht außerdem die angeschlossenen Mein Bad-Mitglieder und Creative Partner-Tischler ein. Mehr dazu dann im nächsten INSIDE 946.

Bevor am Abend die ABBA-Revival-Band Malvin Louis & Friends der Festgesellschaft einheizte und eine befreundete Opernsängerin dem Kreis-Gründer Ernst-Martin Schaible ein Überraschungs-Ständchen brachte, gab's am Samstagmittag noch eine Rede von Miele-Chef Dr. Reinhard Zinkann und einige Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Verbundgruppe.

2.791 (2.746) Händler waren dem Kreis im letzten Jahr europaweit angeschlossen - wie viele davon in Deutschland, wird aus Tradition nicht verraten. Der Zuwachs von 45 Studios dürfte aber zu einem großen Teil aus England kommen, wo der Kreis letztes Jahr im Mai mit einer neuen Tochtergesellschaft gestartet war und dem Vernehmen nach einen recht guten Lauf haben soll. Der Außenumsatz der Mitglieder legte im vergangenen Jahr nur leicht um 0,3 Prozent auf 2,10 (2,124) Mrd Euro zu. Im Inland ging es dabei um 3 Prozent bergauf, im Ausland aber um 2,2 Prozent zurück.

Schuld an der schlechten Entwicklung außerhalb der deutschen Grenzen war der holländische Markt, auf den Der Kreis bekanntlich stark ausgerichtet ist. Dabei habe man sich in den letzten Jahren noch besser entwickelt als der Gesamtmarkt, der von 258.000 verkauften Küchen im Jahr 2006 auf 110.000 im vergangenen Jahr abgerutscht sei. Erst für 2014 rechnet Schaible in Holland mit einer Stabilisierung. Im ersten Quartal sei es, so Schaible, insgesamt auch schon wieder raufgegangen. 6,63 Prozent Umsatzsteigerung kamen da beim Kreis europaweit zusammen.

Der Preis "Küchenspezialist des Jahres" ging in diesem Jahr übrigens an das Küchenstudio Krampe aus Kelkheim. Nominiert waren außerdem Jungmitglied Habicht und Sporer (früher Plana) und Küche 3000 aus Straelen.





Medium: kuecheundbadforum.de

Datum: Mai / Juni 2014

Der Kreis

„Ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis“



Köln. „35 Jahre Der Kreis Systemverbund sind ein Markterfolg, der durch eine starke Gemeinschaft getragen wird“, so der Gründer und geschäftsführende Gesellschafter von Der Kreis Ernst-Martin Schaible auf der diesjährigen Jubiläums-Hauptversammlung, die am vergangenen Wochenende mit rund 800 Gästen im Kölner Maritim Hotel stattfand. „Unternehmerische Freiheit durch Verbund bedeutet“, so Schaible, „nicht Uniformität, sondern Individualität. Das ist die Stärke, die durch die Gemeinschaft den Erfolg jedes einzelnen Mitgliedsunternehmens als Marke für Qualität und Fachkompetenz ausmacht.“

Wie erfolgreich Der Kreis im vergangenen Jahr vorankam, untermauerte Schaible im Rahmen einer Pressekonferenz am Samstag mit einigen Zahlen wie etwa einem Mitgliederplus von 45 und damit 1,6% sowie einem Umsatzzuwachs in Inland von 3%. Im Ausland war jedoch aufgrund der angespannten Marktsituation in Holland ein Rückgang um 2,2% zu verzeichnen. Insgesamt lag der Umsatz mit 2,130 Mrd. Euro um 0,3% höher als im Vorjahr. „Ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis“, so Schaible.

Der Durchschnittspreis pro verkaufte Küche verringerte sich von 11.196 Euro auf 11.078 Euro. Dies sei laut Der Kreis eine Entwicklung, die deutlich mache, dass der durchschnittliche Haushalt das Fachgeschäft beim Küchenkauf immer stärker bevorzugt, was durch den konstant steigenden Marktanteil der Küchenspezialisten belegt werde.

Optimistisch schaut der Verbund-Gründer Schaible auf das kommende Jahr: „Für 2014 gibt es noch bessere Startvoraussetzungen. Das erste Quartal 2014 ist gut gestartet. In Deutschland legte der Markt zweistellig zu. Auf europäischer Ebene sorgt ein Quartalsergebnis mit 6,63% Zuwachs für einen freundlichen Ausblick auf die Jahreszahlen 2014.“

Insgesamt war Der Kreis Kongress 2014 geprägt durch jede Menge spannende Themen wie die bundesweite Marketingaktion "Deutschland baut um", die es den Küchenspezialisten ermöglicht, in der hochinteressanten Zielgruppe der Bausparer Kontakte zu knüpfen und zusätzliche Umsatzchancen zu realisieren. Auch Vorträge und die zahlreichen Workshops wie etwa über "Marketing" und "Nachfolgeregelung" sowie die parallel organisierte Dienstleistungsmesse mit 44 Industriepartnern auf 500 qm Ausstellungsfläche lieferten den Küchenspezialisten zahlreiche wichtige Impulse.



Medium: küche + architektur

Datum: Mai / Juni 2014



Keine Individualität ohne Persönlichkeiten

Der Kreis Jahreshauptversammlung 2014

Über 800 Besucher aus Handel und Industrie ließen es sich nicht nehmen, der Einladung zur Jahreshauptversammlung des Leonberger Systemverbundes Der Kreis nach Köln zu folgen, die vom 9. bis 11. Mai im Maritim Hotel stattfand. Die Anwesenheit der Mitgliedshäuser von Der Kreis, Varia, Mein Bad und Creative Partner belegte die Aussage des Firmengründers Ernst-Martin Schaible, dass der Markterfolg der Verbundgruppe durch eine starke Gemeinschaft getragen wird, gespeist von der Individualität des Einzelnen.

Dass es sich bei Der Kreis wirklich um eine starke Gemeinschaft handelt, belegen auch die anlässlich der Jahreshauptversammlung bekanntgegebenen Jahresergebnisse des Systemverbunds. Die hier zusammengeschlossenen 2791 Partner erwirtschafteten in 2013 einen Gesamtumsatz von 2,130 Mrd. Euro, was im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 0,3 Prozent darstellt. Das Ergebnis wuchs dabei um 6 Mio. Euro.

Positiv zu dieser Entwicklung beigetragen habe mit einem Plus von 3 Prozent vor allem der Inlandsumsatz. Der Auslandsumsatz wurde von der angespannten Marktsituation in Holland beeinträchtigt, wo ein Rückgang von 2,2 Prozent zu verzeichnen war.

Besonders erfreut zeigte sich Ernst-Martin Schaible über den Mitgliederzuwachs. Länderübergreifend verstärkte sich der Verbund um 45 Mitgliedsunternehmen auf insgesamt 2791. Davon sind 1225 in Deutschland und 1666 in Europa situiert. „Ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis“, so Ernst-Martin Schaible, „in einem wirtschaftlich bewegten Jahr, in dem das Gesamtergebnis sich durch den besseren Küchenabsatz stabilisiert hat.“ Der Durchschnittspreis pro verkaufte Küche veränderte sich von 11.196 Euro auf 11.078 Euro. Diese Entwicklung mache deutlich, dass der durchschnittliche Haushalt das Fachgeschäft beim Küchenkauf immer stärker bevorzugt, was durch den konstant steigenden Marktanteil der Küchenspezialisten belegt werde.

Der Fortentwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2014 steht der Verbundgründer bereits jetzt positiv gegenüber. „Das erste Quartal 2014 ist gut gestartet. In Deutschland legte der Markt zweistellig zu. Auf europäischer Ebene sorgt ein Quartalsergebnis mit 6,63 Prozent Zuwachs für einen freundlichen Ausblick auf die Jahreszahlen 2014.“ Selbst der holländische Markt zeigt sich derzeit mit einem Plus von 5 Prozent in den ersten vier Monaten des Jahres positiver als zuvor.

Diese Entwicklung ist ein Kompliment für den, der das nach 35 Jahren noch sagen kann: „Ge-gründet wurde Der Kreis aus der Vision heraus, einen Zusammenschluss zu realisieren, durch den das einzelne Mitglied der Großfläche Paroli bieten kann, mit einer Gesellschaftsform die es ermöglicht, dass Konditionen, Rabatte dem Handel gehören“, resümiert Der Kreis-Gründer Ernst-Martin Schaible einen Auszug aus seiner Vision, die ihn 1979 antrieb, seine Verbundgruppe für mittelständische Küchenspezialisten aufzubauen. Zu diesen strategischen Zwecken



DIE AUSGEZEICHNETEN
Küchenspezialisten
des Jahres 2014

gegründet wurde die Der Kreis Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH & Co. KG. Während die Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH die persönlich haftende Komplementärgesellschaft von Der Kreis bildet, beteiligt sich die Der Kreis KG als Mitgliedergesellschaft nicht an den geschäftlichen Vorgängen der Verbundgruppe. Diese werden bis heute ausschließlich von und auf alleiniges Risiko der Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH getätigt. Die Geschäftseinlagen und Boni der Mitglieder sowie die daraus resultierenden Zinsen werden nicht in den Finanzierungskreislauf mit einbezogen, sondern von Der Kreis als Fremdgelder auf separaten Bankkonten angelegt und zu 100 Prozent ausbezahlt.

Im Fokus der Leonberger Verbundgruppe steht bis dato die Erhaltung der Wirtschaftlichkeit ihrer Mitgliedsunternehmen. Erreicht hat Ernst-Martin Schaible das, so betonte er in seiner Ansprache, mit hervorragenden Mitarbeitern, die sich immer sehr nah am Markt bewegen. Besonders hob der engagierte Unternehmer die vierteljährlich stattfindenden, länderübergreifenden Geschäftsführertreffen hervor, die den Blick über den Tellerrand förderten. „Wissen ist unserer Stärke, durch Wissen können wir den Markt gemeinsam bewegen“, betonte der Visionär

Was einst aus einer Verbundgruppe für Küchenspezialisten hervorging, ist heute, 35 Jahr später, ein Systemverbund, in dem sich mittelständische Unternehmen aus drei Einrichtungszweigen – Küchenspezialisten, Badprofis und Creative Partner – zusammengeschlossen haben, in deren Fokus individuelle Planung und Beratung und handwerkliches Können stehen. Warum sollte man also nicht das eine oder andere Projekt gemeinsam anpacken? Wie z. B. Projekte, wie die durch die aktive Stiftungsarbeit im Rahmen der Anja Schaible-Stiftung lancierte Initiative:

DEUTSCHLAND BAUT UM

Mit den im vergangenen Jahr gemeinsam mit den Hochschulen Wismar und Coburg erarbeiteten Rahmenbedingungen, startete der Kreis in Kooperation mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall die bundesweite Marketingaktion „Deutschland baut um“, die in der ersten Staffel mit einer Gesamtauflage von weit über 8 Millionen Exemplaren in den Printmedien der Bausparkasse Schwäbisch Hall (6,2 Mio. Bausparer) in Zusammenarbeit mit AEG beworben wurde. Der Hauptpreis des Gewinnspiels, eine Ballerina Küche mit AEG-Geräten, wurde unter den 20 000 teilnehmenden Endverbrauchern ausgelost und ging an die Schwäbisch Hall Bausparer-Familie Supernok aus Spirkelbach.

Wie Ernst-Martin Schaible betonte, liegt die Höhe der Bausparzuteilungen jährlich bei rund 25 Milliarden Euro. Davon werden allein Zuteilungen in Höhe von rund 4,6 Milliarden Euro durch Schwäbisch Hall realisiert. Da das freiwerdende Kapital allerdings nicht nur für Reihenhäuser verwendet wird, sondern ebenso in Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäuser angelegt wird, haben die Kooperationspartner des Projekts beschlossen, mit Anlaufen der zweiten Staffel auch

DIE OPERNSÄNGERIN
Carola Gebhard
überraschte Ernst-
Martin Schaible mit
einer Gesangeinlage
anlässlich des
35-jährigen Bestehens
des Systemverbunds.





Medium: küche + architektur

Datum: Mai / Juni 2014



PROF. MAG. DR. MARKUS HENGSTSCHLÄGER begeisterte mit seinem Vortrag zum Thema „Individualität als unverzichtbare Kompetenz für die Zukunft.“



DAS THEMA VON MANUELA EHMER richtete sich an die Teilnehmerinnen des Kongresses: „Durchsetzungs-training für Frauen“



HERMANN SCHERER motivierte unterhaltsam und informativ, alle Chancen zur Herausstellung der Einzigartigkeit von Persönlichkeit und Unternehmen zu nutzen.



DIE „DEUTSCHLAND BAUT UM“-Expertenrunde analysierte den bisherigen Erfolg der Marketingkampagne, hier berichtet Alexander Rettig, Lautertal, über seine positiven Erfahrungen.

diese Immobilien mit in das Projekt zu integrieren. Zudem ist Der Kreis als einer der wenigen Verbände als Systemverbund in der Lage, durch sein Netzwerk an Küchen- und Badspezialisten, Ladenbauern und Schreibern (Creative Partner) den Bausparern von Schwäbisch Hall eine Full-Serviceleistung anzubieten. Die Kompetenz der Mitgliedsunternehmen erhält hierdurch und durch zusätzlich geplante PR-Maßnahmen eine noch größere Aufmerksamkeit beim Verbraucher. Der Vorteil für den Küchenspezialisten ist, dass er durch diese bundesweite Marketingaktion in der hochinteressanten Zielgruppe der Bausparer die Möglichkeit erhält, weitere Kontakte zu knüpfen und zusätzliche Umsatzchancen zu realisieren. Dies bestätigten auch die Teilnehmer der Podiumsdiskussion zu diesem Thema: Alexander Rettig, Rettig GmbH, Lautertal, war eines der 164 Plothäuser, die sich in diesem Projekt beteiligten. „Die Investition von gerade einmal einem Euro täglich rechnet sich auf alle Fälle“, betonte er. Allein für ihn ergaben sich aus der Aktion fünf Kontakte und zwei Abschlüsse.

ZUVERLÄSSIG. KOMPETENT. VORAUSSCHAUEND.

... Unter dieser Headline fanden die gut besuchten Workshops regen Zuspruch, die von „Inspirationen für Ihren Unternehmenserfolg“ über „Marketing – Mich kennt hier jeder“, „Elektromobilität“ bis hin zur „Nachfolgeregelung“ reichten. Diese Themen erfreuten sich großen Interesses. Sie alle zielten darauf ab, die Teilnehmer für zeitgemäße und künftige Themen zu begeistern. Claude Rapp, Der Kreis, erläuterte Fragen zur professionellen Nutzung des Internets vom Marketinginstrument bis hin zum Social Media-Instrument. Beim Thema Nachfolgeregelung stand Justiziar Stefan Wörwag den zahlreichen Interessenten gemeinsam mit Wirtschaftsberater und Steueranwalt Michael Förster mit Rat und Tat zur Seite. Über die Chancen von Elektromobilität heute informierte Max Nastold, E-Motion Line GmbH. Und last but not least führte Robert Strunz die Interessenten in die zweite Staffel von „Deutschland baut um“. Dass Bildung und Unterhaltung keineswegs im Widerspruch stehen müssen, zeigten die Referenten. Prof. Mag. Dr. Markus Hengstschläger überzeugte mit seinem Vortrag zum Thema „Individualität und Flexibilität als unverzichtbare Kompetenz für die Zukunft“, in dem der individuell handelnde Unternehmer als Basis für den Erfolg angesehen wird.

Dass Kreativität auch Durchsetzungsvermögen verlangt, wenn es um die Umsetzung geht, machte Manuela Ehmer mit ihrem „Durchsetzungstraining für Frauen“ deutlich und zeigte auf, wie Frauen ihr Führungspotenzial besser einsetzen können. Nur wer sich wohlfühlt, ist auch zu beruflichen Höchstleistungen fähig: Gesundheits- und Fitnessexperte Dr. Dr. Michael Despegel erweiterte mit seinem Thema die Liste der Faktoren, die für den Unternehmenserfolg unabdingbar sind. Marketing- und Verkaufsförderungs-Experte Hermann Scherer begeisterte die zahlreichen Gäste zum Thema „Chancenintelligenz“ mit seinem dynamischen Vortragsstil. Eine persönliche Kommunikations-Plattform für Industrie und Handel bildete die Dienstleistungsmesse, auf der sich 44 Industriepartner auf über 500 Quadratmeter Ausstellungsfläche zum 35-jährigen Bestehen des Systemverbunds im Foyer des Maritim Hotels präsentierten. Ein großer Informationspool für Mitglieder von Der Kreis, Mein Bad und Creative Partner, der individuell genutzt werden konnte, ganz nach dem Credo des Gründers des Der Kreis Firmenverbundes Ernst-Martin Schaible: „Freiheit durch Verbund.“

www.derkreis.de

2015 findet die Der Kreis Jahreshauptversammlung am 9. und 10. Mai in Ulm statt.



Gelebte Partnerschaft

Dr. Reinhard Zinkann, geschäftsführender Gesellschafter Miele & Cie., begleitet die Leonberger Verbundgruppe seit vielen Jahren und ließ es sich aus Verbundenheit nicht nehmen, das Grußwort anlässlich des 35-jährigen Jubiläums von Der Kreis zu sprechen. Seine Rede führte die Zuhörer aus Handel und Industrie auf eine spannende Zeitreise, die verdeutlichte, wie die Herkunft der Verbundgruppe die Zukunft prägt, dass traditionelle Werte unsterblich sind und wie wichtig zukunftsorientiertes Denken und Handeln sind. Wir haben uns erlaubt, diese Rede in leicht gekürzter Form wiederzugeben.



VEREHRTER HERR SCHAIBLE, VEREHRTE DAMEN UND HERREN,

von Friedrich Hegel stammt das Wort, dass auf der Welt nichts Großes ohne Begeisterung geschehen könne.

Dass seit dem 1. Oktober 1979, als Sie lieber Herr Schaible, in Weil bei Schaffhausen eine Organisation mit Namen Der Kreis aus der Taufe gehoben haben, eine Menge Leidenschaft im Spiel war, für das Thema Küche, den Küchenfachhandel und dessen Stärkung, dies bedarf in diesem Kreis keiner Vertiefung. Und dass etwas Großes dabei herausgekommen ist, davon zeugt allein der Anlass, aus dem wir uns heute hier versammelt haben.

Deshalb freue ich mich über die Gelegenheit, heute mit Ihnen den einen oder anderen Gedanken über 35 Jahre Der Kreis austauschen zu können und über Menschen und Unternehmen, die den Kreis in den zurückliegenden Jahrzehnten gehegt und geprägt, vergrößert und mit Leben gefüllt haben.

In Ihrem Gründungsjahr 1979 finden wir manchen Beleg dafür, wie schnell und tiefgreifend sich Dinge ändern können.

So revolutionierte Sony mit seinem „Walkman“ die mobile Unterhaltungselektronik. Entsprechendes vollzog sich in der Bürokommunikation beziehungsweise beim Versand von Schriftstücken, als die Deutsche Bundespost den Telefaxdienst startete. Heute ist der Walkman

längst ein Fall für das Technik-Museum – und das Telefax weitgehend von Internet und E-Mail verdrängt, vom früheren Quasi-Dauersummen der Firmenfaxe nicht mehr viel zu hören. Amtierender Deutscher Fußball-Meister war übrigens der Hamburger SV, der, wie den Kundigen unter uns nicht entgangen ist, ak-

tuell nicht gerade seine stärkste Saison beendet – vorsichtig formuliert.

Wir stoßen aber auch auf Ereignisse, die, wie wir heute wissen, gesellschaftliche oder geopolitische Megatrends befördert oder gar ange-

stoßen haben, im Guten wie im weniger Guten.

So rief Ayatollah Khomeini die Islamische Republik Iran aus und stand das Atomkraftwerk Harrisburg/Pennsylvania kurz vor einem

Super-GAU. Die Nato besiegelte ihren gleichnamigen Doppelbeschluss, dessen Beitrag zur Überwindung des eisernen Vorhangs heute nahezu unbestritten ist. In Genf startete die erste Weltklimakonferenz und in Bremen zogen erstmals „grüne“ Abgeordnete in ein deutsches Landesparlament ein.

Wer etwas bewegen und
erreichen möchte,
braucht eine ambitionierte
Vision und klare Ziele.



Mit dem Europäischen Währungssystem EWS wurde ein Vorläufer unserer heutigen Währungsunion geboren. Dessen Mitglieder hatten sich zu Stützungsmaßnahmen verpflichtet, sollten einzelne Währungen des Verbundes, die damals noch frei zueinander floateten, zu stark nach oben oder unten ausschlagen.

Und last but not least wählten die Menschen in Europa erstmals in direkter Abstimmung ein Europäisches Parlament. Wenn wir am 25. Mai dieses Jahres an die Urnen gerufen werden, gibt es also auch dort ein 35-jähriges Jubiläum.

Verehrte Damen und Herren, warum zähle ich Ihnen das alles auf, schließlich sitzen wir hier nicht in einem zeitgeschichtlichen Seminar? Die Antwort lautet: Weil manches von dem, was 1979 passiert ist oder seinen Anfang genommen hat, bis heute fortwirkt und den Geist unseres Handelns prägt.

Vision, Innovation, Nachhaltigkeit, Partnerschaft, Kontinuität und Internationalität – dies sind Stichworte die mir im Zuge meiner kurzen Rückblende in den Sinn kommen und die nicht weniger passend erscheinen, gleicht man sie ab mit der Historie unseres heutigen Geburtstagskinds.

KONSTITUTION VOR KONDITION

Wer etwas bewegen und erreichen möchte, braucht eine ambitionierte Vision und klare Ziele. Das galt für Helmut Schmidt und den Nato-Doppelbeschluss wie auch für die Väter der Europäischen Einigung und der Währungsunion.

Mit elf Gründungsmitgliedern formierte der frühere Alno-Mann Ernst-Martin Schaible den Verband Der Kreis. Was von manch interessierter Seite eifertig als „Rabattverein“ abgetan und anfangs auch von den Fachmedien, vorsichtig formuliert, nicht nur mit Rückenwind versehen wurde, erwies sich jedoch als robustes Baby. **Denn Ihnen, lieber Herr Schaible, ging es im Kern nicht um Konditionen, sondern um die Konstitution, nämlich ihrer Mitglieder.**

Eine Bündelung der Kräfte zu erreichen im Sinne einer starken Gemeinschaft leistungsfähiger Küchenfachhändler, das war es, worauf es Ihnen bis heute in allererster Linie ankommt.

Damit wir uns an der Stelle nicht missverstehen: Ihren Lieferanten als harter Verhandler gegenüber zu treten, das können Sie durchaus, und ich darf sagen, dass ich da weiß, wovon ich spreche. Aber für Sie war das vor allem Mittel zum Zweck. Stärkung des Küchenfachhandels gegenüber den großen Vollsortimentern und später auch dem Internet war und ist Ihr Gebot der Stunde; Festigung von Marktpositionen durch Stärkung der Unternehmerindividualität und den kompromisslosen Anspruch, im Wettbewerb zu den Besten zu gehören.

Da reicht es naturgemäß nicht aus, den Lieferanten bessere Konditionen und höhere Bonuszahlungen abzutrotzen, mindestens ebenso dringend braucht es durchdachte und innovativer Konzepte, um dieses Geld gewinnbringend im Unternehmen einzusetzen. Und wenn dies dann dazu führt, dass kompetente, engagierte und markenbewusste Küchenspezialisten in gemeinsamer partnerschaftlicher Anstrengung mit ebensolchen Herstellern von Küchenmöbeln und Einbaugeräten ihre jeweiligen Marktpositionen ausbauen – dann investiert der weitsichtige Lieferant bei den Konditionen, nicht gerne, aber doch gefasst, den einen oder anderen Euro zusätzlich.

QUALITÄT VOR QUANTITÄT

Und hierin liegt eine entscheidende Stärke von Der Kreis, etwa in Form innovativer

Vermarktungskonzepte, Beratungs- und Finanzierungsdienstleistungen. Richtungsweisend war, von außen betrachtet, zum Beispiel Ihr umfassendes Ladenbaukonzept „Küche

3000“ oder die Erweiterung des Netzwerkes auf Schreiner, Fensterbauer und Ladenbauer, Stichwort „Creative Partner“, sowie Franchisekonzepte wie „Varia“ in Deutschland oder „Olina“ in Österreich.

Den wachsenden Marktanteilen von No-Name-Produkten setzte Der Kreis frühzeitig und mit Augenmaß Eigenmarken für unterschiedliche Marketingkonzepte, Zielgruppen und Preisklassen entgegen. Früh öffnete sich

Der Kreis mit Blick auf die neuen Medien, etwa in Form des Portals für den Abverkauf der Musterküchen oder die frühe Umstellung der Kommunikation mit dem Handel auf Internetbasis.

Dass Ihrem Verband im Gegenzug auch das langfristige, generationsübergreifende Denken nicht fremd ist, zeigt die Jugendarbeit von Der Kreis, und dies in einem doppelten Sinne. Erstens: Sicherung von qualifiziertem Nachwuchs durch leidenschaftliches Engagement für den Ausbildungsberuf des Küchenspezialisten. Und zweitens: Qualifizierung und Vernetzung des Unternehmensnachwuchses, etwa im Rahmen des Juniorenkreises, bei dem auch ich mehrfach zu Gast sein durfte. Für beides erhielt „Der Kreis“ verdienentermaßen den „Kooperationspreis des Mittelstandes“ von markt intern.

Schließlich und endlich endet der „Durchmesser“ von „Der Kreis“ nicht an den deutschen Außengrenzen, sondern umfasst ganz Zentraleuropa, mit heute mehr als 2700 Partnern in zehn Ländern – eine kerngesunde, organisch und nachhaltig

Der Kreis ... eine kerngesunde, organisch und nachhaltig gewachsene Gemeinschaft unabhängiger hochwertiger Partner, die sich durch ausgeprägtes Markenverständnis und hohe Beratungskompetenz auszeichnen, mit Kontinuität in den Werten und Zielen, Denken in Generationen und der ehernen Maxime „Qualität vor Quantität“.

Vision, Innovation,
Nachhaltigkeit,
Partnerschaft, Kontinuität
und Internationalität



gewachsene Gemeinschaft unabhängiger hochwertiger Partner, die sich durch ausgeprägtes Markenverständnis und hohe Beratungskompetenz auszeichnen, mit Kontinuität in den Werten und Zielen, Denken in Generationen und der ehernen Maxime „Qualität vor Quantität“.

Aber das wissen Sie ja alles viel besser als ich...

IN EIGENER SACHE

Als Der Kreis 1979 startete, steckte das Einbaugeräte-Geschäft eines gewissen mittelständischen deutschen Hausgeräteherstellers, dem die zuletzt genannten Werte ebenfalls nicht ganz fremd sind, übrigens noch in den vielzitierten Kinderschuhen.

Überspitzt formuliert, war Miele vor allem eine Wäschepflege-Staubsauger-Geschirrspüler-Firma, die eher der Vollständigkeit halber auch Kochen und Kühlen im Programm hatte.

Unsere drei auf Küchengeräte spezialisierten Werke in Oelde, Bünde und Arnberg, wo Miele heute Hightech-Herde, -Backöfen, -Dampfgarer, -Kochfelder und -Dunstabzugshauben produziert, waren noch lange nicht in Sicht. Entsprechendes galt für weltexklusive Innovationen wie in den späten 90er-Jahren den ersten Einbau-Dampfgarer und den ersten Einbau-Kaffeefullautomaten.

Etwa 724 Millionen Euro betrug der Miele-Gesamtumsatz 1979, mit einem Einbaugeräteanteil inklusive

Geschirrspüler von deutlich weniger als 20 Prozent. Dennoch zählte Miele selbstredend zu den Der Kreis-Lieferanten fast der ersten Stunde, was sich rückblickend und aus Sicht beider Seiten nicht gerade als Irrweg erwiesen hat.

Heute erreicht Miele 3,15 Milliarden Euro Umsatz im Jahr, von denen allein 43 Prozent auf die Küchengeräte entfallen. Hiervon wie-

derum kommt ein nicht ganz geringer Teil vom Küchenfachhandel und somit auch von Mitgliedsunternehmen von Der Kreis.

DER KREIS – EINE GROSSE FAMILIE

Für diese langjährige, vertrauensvolle und erfolgreiche Partnerschaft danke ich Ihnen im Namen des Unternehmens Miele von Herzen.

Die vielen Gespräche, die wir seither geführt haben, waren nicht immer einfach – ich deutete bereits an, dass Sie über ein gewisses Verhandlungstalent verfügen und dieses auch mit Nachdruck einzusetzen vermögen – aber es ging immer lösungsorientiert zu und getragen von gegenseitigem Respekt.

In den vergangenen mehr als 20 Jahren, die ich inzwischen für Miele tätig bin, habe ich auch eine Reihe Ihrer Mitgliedsunternehmer besucht, von denen ich heute viele gut kenne und die ich gerne wiedertreffe.

Nicht umsonst gilt Der Kreis unter den Verbundgruppen des Küchenfachhandels und denen des Elektrofachhandels als besonders familiär orientiert und auf das persönliche Miteinander ausgerichtet.

es tun.“ Dieser Satz stammt von dem legendären VW-Gründer Heinrich Nordhoff.

Ich persönlich freue mich darüber, in gewisser Weise auch selbst mit dieser Familie verbunden zu sein, der es darum geht, auf Basis gemeinsamer Werte ein gemeinsames Erbe zukunftsfest zu machen und der nachfolgenden Generation möglichst mehr zu überge-

ben als man einst selbst übernommen hat. Da fällt es nicht schwer, sich wohl und zu Hause zu fühlen.

Hier machen Menschen Geschäfte, denen es nicht darum geht, den letzten Cent irgendwo herauszupressen, sondern um die gemeinsame Sache. „Manchmal kann das, was zählt, nicht gezählt werden, und

das, was gezählt werden kann, zählt nicht.“ Dies stammt von Albert Einstein.

Ich brauche in dieser Runde nicht näher auszuführen, wie sich die Handelslandschaft verändert hat. Erst kamen die Großflächen und Vollsortimenter, dann das Internet. All diese Zahlen, die da kursieren, kennen Sie mindestens genauso gut wie ich. Auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben uns in den vergangenen 35 Jahren nicht immer nur verwöhnt.

KEINE BANGE VOR DER ZUKUNFT

Dennoch brauchen wir uns nicht bange zu machen, wenn Sie mir diesen kleinen Schlenker gestatten, solange wir in gemeinsamer partnerschaftlicher Anstrengung unsere Stärken pflegen und Schwächen gar nicht erst entstehen lassen.

Warum ist das so?

Erstens: Wir profitieren in Deutschland von einer Konjunktur, die sich aktuell als erstaunlich krisenresistent erweist.

Obwohl sich die Menschen um das Große und Ganze sorgen, siehe etwa die Schuldenkrise in Südeuropa oder die Unruhen in der Ukraine, bangen sie nicht um den eigenen Arbeitsplatz oder die eigenen Einkommensperspektiven. Die Beschäftigungslage ist gut, die Konsumstimmung hoch, das verfügbare Einkommen soll steigen, die Baubranche rechnet mit einem Plus beim Wohnungsbau. Inflationsangst beflügelt die Anschaffungsneigung und den Konsum. Und wer sich ein langlebiges Gebrauchsgut zulegt, achtet zunehmend mehr auf die Qualität als auf den Preis; auch dafür gibt es empirische Belege.

Hier machen Menschen Geschäfte, denen es nicht darum geht, den letzten Cent irgendwo herauszupressen, sondern um die gemeinsame Sache.

Nicht umsonst gilt Der Kreis unter den Verbundgruppen des Küchenfachhandels und denen des Elektrofachhandels als besonders familiär orientiert und auf das persönliche Miteinander ausgerichtet. „Wertvoll an einem Unternehmen sind nur die Menschen, die dafür arbeiten, und der Geist, in dem sie



Starke Marken schaffen Vertrauen, Werte stehen höher im Kurs als Schnäppchen.

Hiervon profitieren auch die Küchenausrüster; allerdings ist es in einem hoch gesättigten Hausgeräte-Markt wie Deutschland mit dem mengenmäßigen Wachstum so eine Sache.

Ihr und unser Umsatzwachstum muss also primär über den Wert kommen, also über den Verkauf von höherwertigen Produkten. Energieeffizienz ist hier sicher ein Thema, verkauft sich aber nicht alleine. Verbraucher wollen mit Küchengeräten nicht primär Energie sparen, sondern Lebensmittel frisch halten, Essen zubereiten oder Geschirr sauber spülen. Großen Wert legen Endkunden heute auf Bedienkomfort. Die Ausstattung mit Programmen und Funktionen darf dabei

gerne hochwertig sein, aber sie muss einfach und intuitiv zu bedienen sein. Zum Beispiel durch Klartextdisplays statt kryptischer Piktogramme.

Ein weiteres wichtiges Kaufkriterium ist das Design. Eine klare Formensprache und hochwertige Materialien sind gefragt; dieser Trend hat sich verfestigt. Wie Sie wissen, sind Küchen nicht nur Ort der Nahrungszubereitung, sondern sind auch Treffpunkt, der räumliche Lebensmittelpunkt im Haushalt. Und da will man nicht nur zweckmäßige, sondern auch schöne Dinge um sich haben.

Und zweitens: Die deutschen Hausgerätehersteller, Küchenmöbelhersteller und ihre Vertriebspartner schaffen es in beispielhafter Weise, Qualität, Leistung, Komfort, Energieeffizienz, Design und Markenprestige in Einklang zu bringen.

Wenn es uns gemeinsam gelingt, diesen Vorsprung zu halten oder gar auszubauen und mit der für uns typischen Kunden- und Serviceorientierung zu kombinieren – dann soll-

te es dem Fachhandel auch gelingen, die vor allem preisaggressiven Distributeure auf Distanz zu halten. Dafür können und müssen wir gemeinsam neue Wege gehen, angefangen bei Themen wie dem intelligenten Energiesparen und dem „Vernetzten Haus“.

Hierbei hilft uns, dass sich in Deutschland die Hausgerätehersteller, Küchenmöbelhersteller und Fachhändler zu einem Standort in Sachen Küche verbinden, der weltweit seinesgleichen sucht. Für dessen besondere Qualität spricht nicht zuletzt auch die beeindruckende Performance der ersten beiden Durchgänge der LivingKitchen – die sich mit Fug und Recht als echtes Gemeinschaftswerk einer engagierten Messegesellschaft, des Handels sowie der Möbel- und Gerätehersteller bezeichnen lässt.

Über den weltweiten Ausnahmecharakter der deutschen Küchenmöbelindustrie brauche ich in diesem Kreis nicht viele Worte zu verlieren, wollte ich nicht in den Verdacht geraten, die sprichwörtlichen Eulen nach Athen zu tragen. Auch die heimische Hausgeräteindustrie soll heute nicht unser Thema sein.

INHABERGEFÜHRTER FACHHANDEL INBEGRIFF EINER MEHRWERTORIENTIERTEN DISTRIBUTION

Stattdessen möchte ich unsere Aufmerksamkeit auf eine Fachhandelsstruktur einschließlich der dazugehörigen Verbände lenken, die weltweit ihresgleichen sucht. Wer hochwertige Produkte vermarkten möchte, braucht Fachhandelspartner, die hochwertig präsentieren sowie kompetent beraten, und dies über die reine Produktauswahl hinaus. Dies macht zum Beispiel den inhabergeführten Küchenfachhandel in Deutschland zu „dem“ Inbegriff einer mehrwertorientierten Distribution.

Qualitätsorientierte Hersteller unterstützen diese Philosophie übrigens zunehmend mit dem Mittel der selektiven Distribution und folgen so dem Grundsatz, dass sich besondere Leistungen bei Präsentation und Beratung für den Vertriebspartner im Handel auch besonders auszahlen sollen. Dies wiederum trägt beispielsweise dazu bei, dass der stationäre Fachhandel im Küchenbereich seine Marktanteile gegenüber den Online-Händlern besser behauptet als in vergleichbaren Handelssegmenten.

Denn die drei Haupttreiber des Internet-Handels sind Preis, Convenience und Verfügbarkeit. Je mehr darüber hinausgehende Dienstleistungen die Kunden wünschen, desto mehr verliert der Online-Handel an Attraktivität und kann der Fachhandel seine traditionellen Stärken ausspielen.

Bei den Kücheneinbaugeräten gibt es typischerweise erheblichen Bedarf an zusätzlichen Leistungen wie anschauliche Präsentation, kompetente Beratung, Einbau und Installation, Mitnahme von Altgeräten bis hin zu Aufmaß, Planung, Lieferung und Aufbau einer kompletten Küche.

Dies gilt es zu pflegen – in diesem Sinne leisten Der Kreis und seine Mitgliedsunternehmen Vorbildliches – und wir Hersteller, verehrte Damen und Herren, stehen fest an Ihrer Seite.

Schließen möchte ich mit einem Gedanken des großen austro-amerikanischen Ökonomen und Managementvordenkers Peter F. Drucker. Er erlebte, begleitete und kommentierte in seinen 95 Lebensjahren nahezu die gesamte Wirtschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts. Dabei stand er den Schlagworten und Modethemen seiner Zunft stets kritisch gegenüber und bevorzugte stattdessen die einfachen Wahrheiten. Den Unternehmern und Managern hat er unter anderem ins Stammbuch geschrieben:

„Es genügt nicht, die richtigen Dinge zu tun, man muss die Dinge auch richtig tun.“

Ich bin mir sicher, dass die Unternehmen der heute hier Anwesenden in der Vergangenheit vieles Richtige richtig angepackt haben und dies auch weiterhin tun werden.

**Denn die drei Haupttreiber
des Internet-Handels
sind Preis, Convenience
und Verfügbarkeit. Je mehr
darüber hinausgehende
Dienstleistungen die Kunden
wünschen, desto mehr
verliert der Online-Handel
an Attraktivität und kann
der Fachhandel seine tradi-
tionellen Stärken ausspielen.**