

Am 9. Januar ist es keineswegs zu spät, Ihnen, verehrte Leserin, sehr geehrter Leser, alles erdankbar Gute für 2014 zu wünschen!!! An erster Stelle steht Gesundheit – und das ist keine(!) Plattitüde, zumal es solche bei 'mi' gar nicht gibt. Wir drücken Ihnen nicht nur heftig die Daumen, dass Ihre Strategien für Ihr Unternehmen von Erfolg gekrönt sein werden. Sie können sich auf Ihr 'mi'-Team verlassen, wenn es darum geht, Ihnen auf Ihrem Weg behilflich zu sein. Fangen wir gleich mit folgenden Infos damit an:

### Carat dominiert 'mi'-LSP 'Küchenplanungs-Software'

In den vergangenen Wochen präsentierten wir Ihnen zahlreiche Einzelergebnisse des von 'mi' seit zehn Jahren erstmals wieder durchgeführten Leistungsspiegels 'Küchenplanungs-Software'. Zeitweise sah es nach einem Kopf-an-Kopf-Rennen zwischen Carat und Compusoft aus, was den Wettbewerb für Sie und uns durchaus kurzweilig, weil spannend gestaltete. Wir wollen den Bogen aber nicht überziehen. Rechtzeitig vor dem Start der imm cologne 2014 liefern wir Ihnen nun ohne größere Umschweife das Endergebnis der 'mi'-Umfrage: Als glasklarer Sieger geht Carat über die Ziellinie – und zwar mit einer Traumnote von 1,67! Herzliche Glückwünsche aus Düsseldorf an das Team um die Carat-Macher/-GF Gerhard Essig und Norbert Michael!!! Schon in 2003 hieß der Gewinner Carat, damals allerdings noch mit einer 2,01er Zensur. Das heißt nichts anderes, als dass die Essig-Crew das Produkt sowie den Service drum herum noch erheblich optimieren konnte.



Vom 2. Rang grüßt – genau wie zehn Jahre zuvor – Compusoft mit einer ebenfalls verbesserten Note von 1,96 (2003: 2,07). Dem ehemals Vierten, SHD, ist als aktueller Dritter nun der Sprung aufs Siegerpodest gelungen. Auch an die beiden Unternehmen einen herzlichen Glückwunsch und Respekt vor dem Geleisteten! Die Ergebnisse im Detail sollten Sie in der heutigen Beilage zu Ihrer 'mi'-Ausgabe nachlesen. Zu klären bleibt noch die Frage, wie es Carat gelungen ist, sich nach den bisher besprochenen Einzeldisziplinen einen derart großen Vorsprung vor der Konkurrenz herauszuarbeiten, mit dem man dann letztendlich deutlich gewinnt. Klarer Fall:

Unter dem nicht gerade unerheblichen Aspekt 'Kosten' überzeugt nach Meinung der Umfrageteilnehmer der Anbieter aus Dreieich souverän. Hierunter fallen ++ Anschaffung ++ Pflege ++ Update ++ versteckte Kosten. Die Note 1,42 gerade bei letzterem Punkt spricht für eine außerordentliche Transparenz und ein angemessenes Niveau. Gerhard Essig kommentiert das Abstimmungsergebnis 'Kosten' folgendermaßen:

*„Dass wir – neben dem Erfolg in der Leistungsbewertung – auch Sieger in der Kostenbewertung sind, ist für uns ein riesen Erfolg, denn gerade das Preis/Leistungsverhältnis ist für die meisten Kunden ausschlaggebend. Darüber hinaus konnten wir uns in den Teilbereichen Pflege und Wartungskosten und Update-Kosten verbessern und somit die 2 vor dem Komma von 2003 gegen eine 1 vor dem Komma austauschen. Ein Vertrauensbeweis in unser transparentes und faires Kostenmodell.“*

Sind die Carat-Leute und deren Produkt also zu 100 % perfekt? Was es eventuell bei den Anbietern zu verbessern gäbe, wollten wir von Ihnen unter Punkt 7 unseres Umfragebogens erfahren. Die Frage lautete: *„Was muss künftig optimiert werden, damit eine verbesserte Arbeit mit Ihrem Planungsprogramm sichergestellt ist?“* Nun gut, auch bei Carat kamen von den Anwendern einige sehr konstruktive Vorschläge diesbezüglich. Aber der tragende Tenor lautete eher so wie diese ausgesuchten Stimmen: ++ *„Alles sehr gut! Was soll noch alles optimiert werden? Wir verwöhnen die Kunden doch schon viel zu sehr“* Küchen Harms/Schortens ++ *„Für meine Belange optimal!“* Kollege aus dem Raum Berlin ++ *„Zur Zeit keine Verbesserungsvorschläge für unseren Bedarf!“* EP Weyrauch Electrotec GmbH/Beerfelden ++ *„Zur Zeit fällt mir nichts ein, was aus meiner Sicht ver-*

Ihr direkter Draht ...



**02 11 / 66 98 - 125**

Fax: 02 11 / 66 98 - 175

e-mail: moebel@markt-intern.de

... für den vertraulichen Kontakt

#### Impressum

**markt intern Möbel-Fachhandel.** – Redaktion Verlagsgruppe: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bvt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Ök. Kirk Mangels, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk; Chef vom Dienst Bvt.(VWA) André Bayer.

**markt intern Verlag GmbH,** Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bvt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold, Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH Breite Str. 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1431-3383

bessert werden sollte“ Kollege aus Schleswig-Holstein ++ „Keine zusätzlichen Anforderungen“ Küchenstudio aus Franken. So, damit wäre das Bild des Zieleinlaufes ziemlich rund. Nach alledem ist es noch interessant zu hören, was Carat zum eigenen Abschneiden im Gesamtergebnis sagt. Dazu Carat-GF Gerhard Essig gegenüber 'mi':

*„Zum zweiten Mal als Sieger im 'markt intern-Leistungsspiegel 'Küchenplanungs-Software' hervorzugehen, ist wirklich ein großer Erfolg, auf den wir sehr stolz sind. Drei Einzelsiege und einen knappen 2. Platz belegen die Verbesserung im Gesamtergebnis auf eine 1 vor dem Komma und sind ein großes Kompliment. Denn die ständige Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen orientiert sich seit nunmehr 25 Jahren an den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden. Und deshalb ist das Ergebnis für uns Motivation, genau auf diesem Weg weiterzumachen und unsere Marktführerschaft weiter auszubauen. Wir bedanken uns bei allen Teilnehmern für die exzellente Bewertung und versichern Ihnen, auch weiterhin das Richtige zu tun. Denn der Kunde ist unser Chef, Leistung das Ziel und Qualität unser Anspruch!“ Dem ist an dieser Stelle nichts mehr hinzuzufügen ... außer das 'mi'-Fazit:*

●● Nochmals Gratulation nach Dreieich! ●● Chapeau aber auch für die weiteren Platzierten Compusoft und SHD, deren Ergebnisse alles andere als schlecht sind. Auch hier wird professionell und kundenorientiert gearbeitet! Aber es kann in einem Wettbewerb immer nur einen Sieger geben ●● Studieren Sie die Daten unserer heutigen Beilage und vergleichen Sie sie mit Ihren persönlichen Erfahrungen mit den Anbietern ●● Alle Unternehmen – egal auf welchem Rang gelandet - sind auf einen permanenten und konstruktiven Dialog mit Ihnen als Anwender angewiesen – mit dem einzigen Ziel, die Software für Ihren Geschäftsalltag und seine Anforderungen weiter zu verbessern. Wer letztlich davon profitieren wird, liegt ziemlich deutlich auf der Hand! ●● Nutzen Sie dazu schon in der nächsten Woche Ihren Besuch auf der imm cologne, wo einige der Anbieter präsent sein werden. Und last but not least folgende Ankündigung: ●● Ihre 'mi'-Redaktion wird nicht noch einmal 10 Jahre bis zum Start des nächsten LSP 'Küchenplanungs-Software' verstreichen lassen. Dazu ist dieses Segment mittlerweile für Sie zu bedeutend und stetig kürzer werdenden Innovationszyklen unterworfen.

## Erpo: Seriensieger im LSP 'Polstermöbel'!

Nun ja, mit der obigen Überschrift haben wir das Ergebnis des 'mi'-Leistungsspiegels 'Polstermöbel' in nur fünf Worten gleich heraus posaunt. Auch hier ruft das 'mi'-Team: Herzlichen Glückwunsch! Was letztlich dahinter steckt und wie es **Erpo** erneut geschafft hat, das verdeutlicht Ihnen der umfangreiche, detaillierte und überaus interessante 'Datensalat', den wir Ihnen in der zweiten Beilage zu Ihrer heutigen 'mi'-Ausgabe für Sie zubereitet haben. Klar erkennbar: Der Erfolg ist Erpo nicht so mir nichts, dir nichts in den Schoß gefallen. Die Crew um **GF Stefan Bornemann** wird sicherlich zur Kenntnis nehmen, wie dicht ihnen dieses Mal der Wettbewerber und Zweit-Platzierte **Stressless** an den Versen hängt. Das war ein echtes Foto-Finish! Hinter dem stark verbesserten Stressless-Team folgt auf Rang 3 mit **Gruber** ein Unternehmen, das ebenfalls seit der letzten 'mi'-Umfrage einen Großteil seiner Hausarbeiten gemacht hat. Sei es wie es will, Erpo hat trotz dieser Konkurrenz immernoch die Nase vorn. Wie geht das? Hier aus der Vielzahl von Kommentaren von Erpo-Fans eine kleine Auswahl an Zitaten:

++ „Erpo-Polstermöbel – guter Service, gute Produkte“ Einrichtungshaus aus dem nördlichen Sauerland ++ „Erpo – prima Polstermöbel, Steigerung meines Umsatzes, keine Reklas“ **Möbel Rössig GmbH/Alfeld/Leine** ++ „Erpo Polstermöbel – wirklich toller Service“ Kollege aus Saarbrücken ++ „Erpo – neue Nummer 1 in meinem Sortiment!“ Möbelhaus aus dem Allgäu ++ „Meine Wette an Euch von 'mi': Erpo wird wieder ganz, ganz vorne landen ... was mich nicht wirklich verwundern würde. Prima Laden!“ Einrichtungshaus aus Ost-Westfalen. Zahlreiche weitere Statements zu Erpo landeten auf den 'mi'-Redaktions-Tischen. Thomas Gottschalk würde die mit nur einem Wort zusammenfassen: „Respekt!“



Wie gesagt, Ihr Studium der in der heutigen Beilage veröffentlichten Einzelergebnisse wird Ihnen – insbesondere im Vergleich mit Ihren ganz individuellen Erfahrungen - aufschlussreiche Analysen ermöglichen. In Anbetracht der eher miserablen Konjunkturdaten für die Polstermöbler in 2013 und der bevorstehenden **imm cologne** mit den dort zu führenden Gesprächen verweisen wir an dieser Stelle nochmals sehr eindringlich auf unsere Veröffentlichung der persönlichen Statements der Absatzmittler im Möbelfachhandel. Die haben wir – auszugsweise – in der letzten 'mi'-Ausgabe des vergangenen Jahres abgedruckt. Inhalt: Kritik, aber auch konstruktive Verbesserungsvorschläge. Sie erinnern sich: Es ging um Antworten auf unsere Fragen ++ „Wo sehen Sie die aktuell größten Fehlentwicklungen im Polstermöbel-Segment?“ und ++ „Welche Anliegen haben Sie an Ihre einzelnen Lieferanten für die Zukunft (Ziele, Hoffnungen, Wünsche)?“ Wenn Sie die Ausgabe nicht mehr vorliegen haben oder zu denjenigen Lesern gehören, die wir zu Beginn 2014 als Neu-Abonnenten begrüßen konnten, senden wir sie Ihnen auf Anfrage gern zu, kurzfristig (damit Sie für Ihre imm cologne-Gespräche bestens gerüstet sind) ausnahmsweise auch als pdf-Datei zu. Rufen Sie uns unter 0211 – 66 98 125 an oder fordern Sie die 'mi' 51/13 unter [moebel@markt-intern.de](mailto:moebel@markt-intern.de) kurzfristig an! So, das war's? Nein, noch nicht ganz. Es folgt abschließend das unvermeidliche ...

... Der vertrauliche, aktuelle, unabhängige, kritische Informations-

... 'mi'-Fazit: ●● Bleiben sie im Dialog mit Ihren Lieferanten. Als Grundlage hierfür sind die Ergebnisse des 'mi'-Leistungsspiegels 'Polstermöbel' unverzichtbar. Die geeignete Plattform für derartige Diskussionen schlechthin ist die imm cologne in der nächsten Woche ●● Wenn's im Gespräch mal hakt und beide Parteien nicht wirklich weiter kommen, schalten Sie Ihre 'mi'-Redaktion quasi als Mediator ein. Vermeintlich unüberbrückbare Meinungsverschiedenheiten zwischen Absatzmittler und Lieferanten kann sich die Polstermöbel-Branche in Zeiten wie diesen nicht leisten. Der Insolvenzen auf beiden Seiten ist es mittlerweile genug! Zum Thema Schwierigkeiten: ●● Was uns insbesondere auch gefreut hat, ist das Abschneiden vom krisengeschüttelten Hersteller **Gepade!** Trotz aller – nicht gerade kleinen – Widrigkeiten kletterten die Westfalen im Endergebnis von Rang 9 auf Rang 5. Auch in der Verbesserung der Bewertungsnote der Umfrage-Teilnehmer von einer 2,57 auf 2,47 zeigt sich, dass das Herz vieler Partner im Handel nach wie vor für Gepade schlägt.

## ●●● Für Ihre Unternehmensführung wichtige Branchen-Meldungen:

**Schlafrends - Tempur und Boxspringbetten auf dem Vormarsch:** Der Markt für hochpreisige Betten wächst, die Besserverdienenden haben das Boxspringbett seit geraumer Zeit für sich entdeckt. Im gehobenen Segment liegen die Preise zwischen ca. 4.000 - 20.000 €, gerne auch mal mehr wie z.B. bei dem handgefertigten **Hästens Vividus** für ca. 60.000 €. Der Kunde kennt diese Art der Betten meist aus den Hotels, wo es dank der Klimaanlage keine Probleme mit der richtigen Belüftung gibt, die ja nicht von unten frei zugänglich wie die Lattenrostvarianten sind. Ebenfalls stark nachgefragt und lanciert wird **Tempur**, ein von der Nasa entwickeltes Material zum Schutz des Astronauten vor Druckstellen. Kritiker behaupten, Sex auf Tempur sei unbefriedigend, weil es halt ein einsinkendes Material sei .... Da lohnt sich ja auf jeden Fall das ausgiebige Testen der Schlafunterlage bzw. Schlafstatt, denn obwohl der Mensch fast ein Drittel seines Lebens verschläft, wird im Bettenfachgeschäft nur ein paar Minuten Probe gelegen. Für den Autokauf nimmt sich der Durchschnittsdeutsche deutlich mehr Zeit! Weisen Sie Interessenten in Ihrem Geschäft darauf hin!



**Messemarathon:** Die inhabergeführte **Vauth-Sagel Gruppe**, die seit mehr als 50 Jahren in den Branchen innovative Stauraumsysteme für die Küchen- und Möbelindustrie, Automotive und Caravaning und Medizin/Care aktiv ist, und darüber hinaus weltweit komplette Büro- und Pflegeeinrichtungen vertreibt, setzt auch dieses Jahr wieder auf ihre erfolgreichen Messeaktivitäten. Mit dem geballten Fachwissen von ca. 850 Mitarbeitern, einer eigenen Logistik und globalen Vertriebsmannschaft, einer Produktion von jährlichen 85 Millionen Qualitätsartikeln aus dem breiten Produktsortiment ist die Teilnahme an den wichtigen Herbstmessen ein Muss. So startet der Messemarathon für Vauth-Sagel mit der Fachmesse für technische Produkte und Zubehör der Möbelindustrie **Sicam** in Pordenone. Weiter geht's zur **Mebel**, eine der wichtigsten Messen in Osteuropa in Moskau (2013 gemeinsam mit den Handelspartnern **Fiera** und **Duslar** bestritten, wobei für 2014 Duslar wohl im Mai die **ZOW** und **Fiera** im Herbst wie gewohnt die Möbel im Auge haben). Auch die **Compamed** spielt eine gewichtige Rolle. **Peter Sagels** Fazit: „Für viele Kunden sind wir mittlerweile ein wichtiger Projektpartner – darüber freuen wir uns natürlich.“



VAUTH-SAGEL




**Peter Betzels Einblicke in die IKEA-Strategien:** ++ In ein bis zwei Jahren soll das komplette Ikea-Sortiment auch im Webshop zu kaufen sein (ca. 7.000 Artikel) ++ Angriff mit derzeit mageren 92 Mio € Online-Umsatz auf die drei Großen: **Otto.de**, **home24** (Rewe-Beteiligung) und **Westwing** (Tengelmanns Finanzspritze) durch die **IKEA**® Marke IKEA ++ angepeilte 160 Mio € Umsatz für dieses Jahr – durch komplette Zimmer-einrichtungen forcierte Spontankäufe ++ potentielle zusätzliche 20 - 25 neue Standorte – Ikea-Family-Einrichtungsseminare, da jeder Dritte Kunde Family-Mitglied ist! ++ angestrebte Umsatzverdopplung mit Steigerung des Marktanteils von derzeit 13 % auf dann „realistische“ 25 %, Zeitraum ca. 8 Jahre ++ weltweit erstes Innenstadthaus in Hamburg-Altona, damit verbunden deutliche logistische Serviceleistungen ++ IKEA-Wachstumsverhinderer sind die Gesetzgebungen der einzelnen Bundesländer, die die Geschäfte in den Innenstädten schützen wollen ++ neue Felder wie die 150 Ikea Hotels zusammen mit **Marriott** in Europa. Alter Schwede, mach mal halblang, 'mi'-Prognose: Alles von dieser Agenda lässt sich tatsächlich nicht mit Erfolg umsetzen!

**+++ News & Facts im Telegramm-Stil +++** ●● **PESSIMISTEN VORAUSS:** Im Gegensatz zu den allgemein optimistischen Erwartungen der deutschen Wirtschaft für 2014 (+1,9 % BIP; ifo) sehen die Möblier ihre **Geschäftserwartungen** im nächsten halben Jahr eher mau. Dezember 2013 liefert minus 12 Punkte (ein Jahr zuvor waren es nur minus 5 Punkte), also eine starke Ernüchterung nach den fast schon positiven Erwartungen von kleinen minus 1 Punkten im November 2013. Die **aktuelle Lage** steht für Dezember 2013 bei minus 12 Punkten (2012 + 5 Punkte), im November waren es sogar minus 16 Punkte. Hoffentlich wächst das Konsumentenvertrauen in die GroKo, damit der Verbraucher sich endlich wieder langfristige Anschaffungen gönnt!!! ●● **NACHKLAPP ZU MÖ 51/13:** Es ist amtlich, ein simpler Bürgerentscheid entscheidet tatsächlich

darüber, ob Möbel Kraft in Flensburg auf dem ehemaligen Kleingartengelände ansiedeln darf oder nicht und damit über ein 60 Mio-€-Projekt und 300 Arbeitsplätze. Das zuständige Innenministerium hält den Bürgerentscheid für zulässig, der grüne Bürgermeister von Kiel Peter Todeskino zollt den Initiatoren Respekt, steht aber als Repräsentant der Stadt immer noch zu dem ausgereiften Projekt. Bedenklich ist, dass die Gegner nur 8(!) % der Stimmenberechtigten mobilisieren müssen, um alles zu kippen. Die nächsten Monate werden es zeigen, und auch hier wieder... ein Hickhack zur Terminfindung... böse betrachtet: Geht's hier noch um die Sache oder ist es eine reine Machtdemonstration? ●● **INTERESSANTER LESESTOFF:** Das neue **Der Kreis Magazin** ist da! Die „Aktivitäten des Verbunds, engagierte Mitgliedsunternehmen“, Möfa, Rückblicke und Abenteuerreisen etc. stehen im Fokus und verdeutlichen, wie wichtig der mittelständische Küchenfachhandel nach wie vor ist. Individuell geplante Küchen gewinnen einen immer stärkeren Marktanteil, gerade auch dank des unermüdlichen und enthusiastischen Engagements aller Küchenspezialisten. Der Geschäftsführende Gesellschafter, **Ernst-Martin Schaible**, betont zurecht, dass „sich sowohl die Kompetenz und Leistungsstärke als auch die Seriosität des Fachhandels“ auszahlt - wie 2013 gezeigt hat ●● **HEIMTEXTIL FRANKFURT AM MAIN 08.-11. JANUAR 2014 - DIE AKTUELLEN TRENDS:** ++ Schwarz, weiß, grau für Kissen, Vorhänge und Bezüge, in Hahnentritt und Pepita, kombiniert mit Pastell und Metall ++ Pink, Lila, Lemon Tonic, Pop Orange dazu Naturmaterialien und -motive ++ Tiere sind weiter beliebt, statt herbstwinterlicher Eulen und Hirsche frühlingssommerliche Käfer, Libellen und Schmetterlinge ++ Digitaldruck und neue Techniken wie Sprenkeln, Wickeln und Zupfen ++ Elegante und opulente Stoffe vorzugsweise in den wichtigsten Edelsteinfarben für Kissen, Vorhänge, Bezüge ebenso Metall-Töne, hier vor allem die wärmeren wie Gold und Kupfer ++ Kissen als Hauptobjekt: Kissen, Kissen, Kissen wohnlandschaftenvoll (als günstige Alternative alle Trends mitzunehmen). Merke: Sämtliche Gegensätze sind 'in' ... abgefedert eben durch ganz viele Kissen ●● **PLUNDRA (GROB ÜBERSETZT 'PLÜNDERN'):** Diesmal nicht bei Ikea Niederlande sondern bei der Eröffnung von Möbel Höffner und Teppich Kibek nach Weihnachten in Fürth! Durch günstige Rabatte und Sonderaktionen angelockt sind die Menschenmassen wie entfesselt nach Fürth geströmt und haben für so ein kräftiges Verkehrschaos gesorgt, dass sogar das Technische Hilfswerk (THW) einige Straßen sperren musste. Die heimischen Bauern indes haben aus Angst vor Schäden ihre Wiesen mit Traktoren blockiert – sie kennen wohl die Schnäppchenmentalität ihrer wildgewordenen und festtagsgeschädigten Mitmenschen! Mal ehrlich: Das kann für alle Beteiligten kein Einkaufsvergnügen gewesen sein. 'mi'-Fazit: Muss man nicht haben, sorry Hape Kerkeling!!! ●● **ZWEIFELHAFTE EHREN:** Home24 ist nach Umfragen durch die ServiceValue GmbH in Kooperation mit DIE WELT und der Goethe-Universität Frankfurt am Main (Methode SES - Service Experience Score) zum Service-Champion gewählt worden. Die Kunden stehen nun mal auf mobiles Internet und so lanciert Home24 eine verbesserte Webseite für die mobile Nutzung mit iOS und Adroid. 14 % aller Smartphone-Nutzer haben mit ihrem Gerät schon Möbel gekauft und vier von zehn Befragten können sich einen Möbelkauf mit dem Smartphone vorstellen (Studie Etailment). Wie fein, alles so schön easy, und diese Transparenz der Preise ... und des Smartphone-Nutzers inkl. seines vor Virenattacken ungeschützten Endgerätes! ●● **SHD-STATEMENT FRISCH AUF DEM REDAKTIONSTISCH:** Zum eigenen Abschneiden im LSP 'Küchenplanungs-Software' meldet sich Michael Breitbach, Mitglied der SHD-Geschäftsleitung, soeben in der Redaktion: „Wir haben uns in den letzten Wochen intensiv mit den Ergebnissen des 'markt intern'-Leistungsspiegels auseinandergesetzt, denn es dürfte ja selbstverständlich sein, dass SHD mit dem Ergebnis nicht zufrieden ist. Selbstkritisch haben wir uns mit den einzelnen Punkten auseinander gesetzt – allerdings erlauben wir uns zu erwähnen, dass die Punkte nach unserer Einschätzung einen hohen Spielraum an eigener Interpretation bieten.“ Neben anderen Anmerkungen folgen noch interessante Schilderungen über „folgende Maßnahmen, die wir bereits eingeleitet haben bzw. in Kürze umsetzen werden“. Mehr dazu demnächst in 'mi'! ●● **LETZTE MELDUNG:** Göran Grosskopf, Chef der Ikea-Mutter Ingka Holding, rudert in der offensichtlich allzu ambitionierten Umsatz-Prognose 2020 zurück: „Unser Ziel hat sich als zu ehrgeizig herausgestellt.“ Geplant war eine Umsatzverdopplung! 'mi'-Einschätzung: Auch Ikea-Deutschland-GF Peter Betzel wird den Mund zu voll genommen haben (s.o.) und sich – ähnlich wie Grosskopf – mit seiner Zielvorgabe in Richtung rückwärts begeben müssen!

Wetter-Prognose vom Sauerländer: Trotz Januar-Frühling – es hat noch keinen Winter ohne Frost, Schnee und Eis gegeben. Anfang Februar geht's so richtig los, Ende ist erst für April in Sicht!

Ihr  


RA Georg Clemens  
 (Chefredakteur)

Zwei Möbelpacker sollen ein Klavier in den achten Stock tragen. Schon nach ein paar Stufen stöhnt der eine: „Ich muss dir etwas sagen!“ Der andere: „Sag es, wenn wir oben sind!“ Oben angekommen fragt der eine: „Was wolltest du sagen?“ Der andere: „Wir sind im falschen Haus.“

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuerstip finanzstip  
 kapital-markt intern  
 GmbH intern Bank intern  
 steuerberater intern  
 für Steuerberater  
 EXCLUSIV (Schweiz)

**markt intern**

Augustin  
 Eisenwaren  
 Garten  
 Werkzeug  
 Auto  
 Tankstelle  
 Möbel  
 Schmeck  
 Young Fashion  
 Mens  
 Sportswear  
 Unterhaltungselektronik  
 Apotheke  
 Installation  
 Sanitär  
 Heizung  
 DOB  
 Fachhandel  
 Bina  
 Fachhandel  
 Sport  
 Fachhandel  
 Elektro  
 Fachhandel  
 Möbel  
 Fachhandel  
 Porzellanerie  
 Kosmetik  
 Spielwaren  
 Modellbau  
 Basteln  
 Elektro  
 Installation  
 HAZA  
 Fachhandel  
 Welle Stoffe  
 Handarbeiten  
 Mittelstand

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

immobilien intern  
 versicherungstip  
 investment intern  
 recht intern  
 Anleihen  
 inside track (USA)