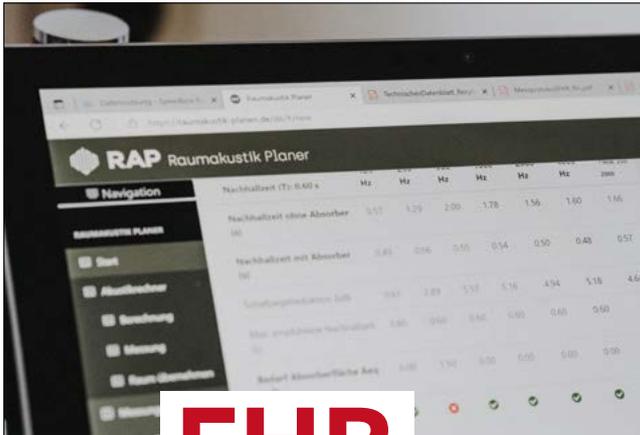


HEIMTEX



Martin Multhaupt und Tobias Arnold, Geschäftsführer Hamelner Teppichwerke: „Wir fertigen alle Vorwerk-Produkte in Hameln.“ Seite 22

Europas große Wirtschafts- und Handelszeitschrift für Bodenbeläge, Tapeten, Farben, Heimtextilien, Sonnenschutz



FHR

Gelebte Partnerschaft

Seite 112





Mit dem FHR Zukunft gemeinsam erfolgreich gestalten

Vor 47 Jahren wurde der Fachhandelsring (FHR) von Kurt Reichelt gegründet, um Einkäufe zu bündeln und bessere Konditionen zu erzielen. Heute sieht sich der Verbund als verbindende und beratende Schnittstelle zwischen Handel und Industrie. Wir haben mit den Geschäftsführerinnen Sabine Wiegand und Ann-Kathrin Schmidt in Harthausen über die Rolle von Verbänden und über die zukunftsrelevanten Themen der Branche gesprochen.

Die Geschäftsstelle
des FHR im pfälzischen
Harthausen bei Speyer



Folgejahren immer mehr Dienstleistungs-Bausteine, die sich längst zu einem runden und auf die Bedürfnisse der Partner abgestimmten Programm etabliert haben.

Vor dem Hintergrund einer überstandenen Pandemie und des anhaltenden Ukraine-Krieges mit all den weitreichenden Auswirkungen ist die Rolle des FHR im Zusammenspiel zwischen Lieferanten und Handel für Sabine Wiegand klar definiert. „Wir setzen auf ein fokussiertes Miteinander mit Industrie, Handwerk und Handel für tragfähige Konzepte“, formuliert die FHR-Geschäftsführerin. „Wir machen uns jeden Tag darüber Gedanken, was in Zukunft auf die Branche zukommen wird und womit wir uns heute schon →



Mit seinen rund 800 Mitgliedern hat sich der FHR zu einer der führenden Kooperationen im Fachhandel und Handwerk entwickelt. Schon bald nach der Gründung war klar, dass die reine Fokussierung auf Konditionen langfristig nicht ausreicht, um die Mitglieder dauerhaft wirtschaftlich erfolgreich aufzustellen. So entstanden in den

**Setzen auf das partnerschaftliche
Miteinander in der Branche:
die FHR Geschäftsführerinnen
Ann-Kathrin Schmidt und
Sabine Wiegand.**

FHR – Gelebte Partnerschaft

Mit rund 800 Mitgliedsfirmen aus Handel, Handwerk, Objekteuren und Malern und gut 300 Vertragspartnern in der Industrie zählt der Fachhandelsring (FHR) zu den führenden Verbundgruppen in der Branche. In der Praxis agieren die FHR-Mitglieder direkt mit den Lieferanten, was den Betrieben vollständige unternehmerische Freiheit gewährleistet. Bei Bedarf steht der FHR den Partnern jedoch jederzeit mit dem entsprechenden Know-how und Support zur Seite. Ein Alleinstellungsmerkmal ist die Tatsache, dass der FHR ohne Abnahmeverpflichtung und Zentralregulierung arbeitet.

Das umfassende Service- und Leistungs-Portfolio des FHR umfasst heute wichtige Bausteine wie:

- Einkaufs- und Sortimentsberatung,
- Eigenmarken-Konzepte,
- Schulungen und Seminare zu relevanten Branchenthemen,
- Verkaufsförderung (online und offline),
- Marketingsupport für Handel und Objekt,
- Werbung und Verkaufsförderung,
- Arbeitskreise und -gruppen,
- Technischer Service,
- Raumakustik,
- Unternehmens- und Rechtsberatung.

Seit Juni 2023 bietet der FHR zudem ein Online-schulungs-Format zu Themen rund um Fußbodentechnik, Rechtswesen und Marketing. Immer am ersten Dienstag eines Monats können Mitglieder ohne Voranmeldung teilnehmen und sich frei einwählen.

Mit den Eigenmarken Werkhaus und Bodendecor bietet der FHR seinen Mitgliedern kuratierte Kollektionen: Aktuell sind dies über 60 Handels- und Objekt-Kollektionen aus den Warengruppen Bodenbeläge, Gardinen, Dekostoffe, Sonnenschutz, Tapete und Farben. Begleitende Vermarktungsaktivitäten wie unter anderem Webseite, Raumplaner und Social Media sollen zur Renditesicherung der Partner beitragen.

In Sachen Nachhaltigkeit engagiert sich der FHR seit geraumer Zeit in diversen Projekten. So hat das Team in Harthausen eine Patenschaft für einen Teil der Moorlandschaft in der Region Jüterborg (Brandenburg) in Kooperation mit der Initiative Mittelstand & Moor übernommen und ist in der Heimatregion aktiv an der Aufforstung des Pfälzerwalds beteiligt.

beschäftigen müssen, damit die Unternehmen für die Zukunft vorbereitet sind“, ergänzt Ann-Kathrin Schmidt. „Wir setzen uns vorausschauend mit den Herausforderungen auseinander, analysieren diese und erarbeiten umsetzbare Konzepte, die wir unseren Partnern vermitteln.“

Überhaupt ist das partnerschaftliche Miteinander der Marktteilnehmer im Verständnis des FHR Geschäftsführerinnen-Duos das A und O für das erfolgreiche und zukunftsorientierte Agieren im Markt. „Wir sind alle dafür verantwortlich, dass diese Branche funktioniert“, bringt es Wiegand auf den Punkt und weiß: „Nur in der Gemeinschaft sind die Themen der Zukunft zu bewältigen.“

Die Pandemie hat viele Themen beschleunigt

Derzeit sieht sich die Branche auf vielen Ebenen mit aktuellen, teilweise sehr komplexen Themen konfrontiert. Themen, die seit Jahren in der Pipeline hängen und die durch Corona und den Ukraine-Konflikt beschleunigt wurden. Themen auch, die der Händler/Handwerker als Einzelkämpfer kaum oder gar nicht managen kann. Genau hier setzt der FHR an. „Wir sehen es als unsere primäre Aufgabe, uns genau auf solche Themen zu konzentrieren und beschäftigen uns daher vorausschauend auch sehr stark mit EU-Verordnungen, um unsere Partner rechtzeitig zu informieren und ihnen Zukunftskonzepte anbieten zu können“, sagt Sabine Wiegand.

Neue Richtlinien in Bezug auf den Green Deal werden den administrativen Aufwand innerhalb der Geschäftsprozesse steigern. Größere Strukturen kennen dies bereits aus eigener Erfahrung.

Die Branche besser darstellen

Auch Themen wie Recruiting und Nachhaltigkeit stehen auf der täglichen Agenda von Sabine Wiegand und Ann-Kathrin Schmidt. Insbesondere, was die Suche nach qualifiziertem Personal in Handel und Handwerk betrifft, ist der Dialog unter den Marktpartnern wichtig. „Wir müssen miteinander darüber sprechen, was sich verändern muss, damit junge Leute Spaß an der Ausbildung haben, und darüber, dass unsere Branche genauso attraktiv ist wie andere Ausbildungsberufe im Handwerk“, bringt es Sabine Wiegand auf den Punkt. „Deshalb investieren wir auch hier viel Zeit, Know-how und Manpower, denn wir müssen Stück für Stück daran arbeiten, die Branche besser darzustellen“, ergänzt Ann-Kathrin Schmidt. „Da muss auch an Themen wie Lohnniveau gearbeitet werden, denn andere Branchen sind →

Branchenstimmen



„Wir sind mega begeistert, wie viel Arbeit sich der FHR für seine Mitglieder macht. Wir haben viele Inspirationen für neue, innovative und nachhaltige Produkte für den Bereich Raumakustik erhalten.“

Ehepaar Gebbing
(Lensing Raumausstattung, Stadtlohn)



„Seit unserer Mitgliedschaft beim FHR vor einem Jahr hat sich viel für uns zum Positiven verändert: Wir gehen ganz neue Wege mit einer Neuausrichtung im Heimtextil-Bereich. Die FHR-Messe ist entspannt und persönlich – man spürt den kollegialen Zusammenhalt.“

Michael Bos (Unternehmensgruppe Hoegner, Rosenheim)



„Die FHR-Messe ist sehr informativ und die Organisation ist absolut gelungen. Wir genießen den persönlichen Kontakt, der lange nicht mehr möglich war. Dank des Erfahrungsaustauschs mit Kollegen fahren wir inspiriert nach Hause.“

Ehepaar Wagner
(Parkett Wagner, Lüdenscheid)



„Wir schätzen die gemütliche, vertraute und familiäre Atmosphäre sehr und nutzen die FHR-Messe vorrangig zur Kontaktpflege.“

Tobias Haack und Lia Fittkau
(Haack Heimtextil, Neustadt in Holstein)



„Wir entdecken hier viele interessante Neuerungen für den Bereich Raumakustik und erhalten Inspirationen für neue Produkte, wie zum Beispiel die Flächenheizung oder spezielle Software für unser Geschäft.“

Hans-Dieter Wittkowski und
Sabine Winninghoff
(Tawico Heimdecor, Coesfeld)



„Die FHR-Messe macht einfach Spaß und ist eine Klasse Veranstaltung. Die Gemeinschaft und der persönliche Austausch gefallen uns sehr gut.“

Familie Buck
(Buck Raum & Textil GmbH, Mössingen)



derzeit alleine schon aufgrund der besseren Bezahlung attraktiver für junge Leute. Hier müssen wir ansetzen und schauen, dass wir das Richtige tun, um die gesamte Branche voranzubringen.“ Um mit den jungen Leuten in der Branche im Dialog zu bleiben, wird eine Arbeitsgruppe für Junioren im Herbst an den Start gehen, die Raum und Platz für aktuelle Themen, Fragen und Diskussionen bieten soll.

Eine weitere große Herausforderung wird das Thema Nachhaltigkeit sein. Das steckt trotz zahlreicher Bemühungen von Lieferanten und vereinzelter Händlern besonders im Bereich Fußbodentechnik nach Ansicht von Sabine Wiegand noch in den Kinderschuhen: „Wie sollen wir das Thema Nachhaltigkeit voranbringen, wenn wir den Green Deal negieren?“

Kleben wir in Zukunft noch ?

Auch hier bietet der FHR mit der eigenen Abteilung „Technischer Service Fußboden“ kompetente und praktische Unterstützung an. Den Mitgliedern steht unter anderem eine Experten-Hotline zur Verfügung, die bei Problemen, etwa auf der Baustelle, angerufen werden kann.

Im November ist darüber hinaus eine Objekt-Tagung geplant, die Themen wie Nachhaltigkeit, Recycling und Zertifizierungen im Fokus hat. Diese Themen fasst der FHR in Konzepten zusammen, die auf der Tagung unter anderem mit namhaften Referenten präsentiert werden sollen.



Nach coronabedingter Pause konnte sich die FHR Messe Ende Mai über eine hohe Besucher-Frequenz freuen.

Einen Kurzbericht zur FHR-Messe lesen Sie auf der folgenden Seite.

zum Raumakustiker und einem eigenen Netzwerk als Zusammenschluss eigenständiger Fachhändler, die Fachberater Raumakustik mit Qualifikation sind.

Das ist, wie Ann-Kathrin Schmidt sagt, ein gutes Beispiel dafür, dass der FHR seine Aufgabe im Wesentlichen auch darin sieht, für seine Partner zu schauen, wie sich der Markt verändert und wo sich Möglichkeiten zur Erschließung neuer Geschäftsfelder bieten: „Wir beobachten den Markt und erarbeiten für unsere Mitglieder Nischenkonzepte, die kein anderer hat.“

Konkurrenz-Situation ändert sich

Mit Blick auf die Marktentwicklung im laufenden Jahr ist man beim FHR verhalten optimistisch. „Das Jahr 2023 ist extrem schwierig und aktuell weiß niemand, wohin die Reise gehen wird“, formuliert Sabine Wiegand. „Als FHR sind wir vorbereitet und stellen uns den Herausforderungen.“

Allerdings, so räumt Wiegand ein, gehe sie davon aus, dass es zu neuen Konkurrenzsituationen auf der Abnehmerseite kommen wird. Da insbesondere die Objekteure mit der Tatsache rückläufiger Ausschreibungen konfrontiert sind, werden sie kurz- bis mittelfristig nach neuen Absatzkanälen suchen und sich Richtung Endverbraucher bewegen. Raumausstatter und Bodenleger hingegen werden sich darauf einstellen müssen, dass sich künftig immer mehr Malerbetriebe mit deren angestammten Bereichen beschäftigen werden.

Auf die Frage, was sich die engagierten FHR-Geschäftsführerinnen für die Branche und für ihren Verbund wünschen, kommen die Antworten spontan: „Ich wünsche mir einen stärkeren Zusammenhalt und ein engeres Miteinander der Branche bei den wichtigen Zukunftsthemen, die uns alle betreffen, beispielsweise Nachwuchsförderung“, sagt Ann-Kathrin Schmidt. Sabine Wiegand appelliert an die Marktpartner und wünscht sich mehr Offenheit für eine moderne Ausrichtung der Branche. „Es wird in Zukunft darum gehen, das, was ich tue, mit Herzblut zu machen und darin Spezialist zu sein.“

Michaela Fischer

Daten + Fakten

FHR

Fachhandelsring GmbH
Am Pfaffensee 4
67376 Harthausen
Tel.: 06344 / 95 33-0
info@fhr-verbund.de
www.fhr-verbund.de

Gründer/Gesellschafter:

Kurt Reichelt

Geschäftsführerinnen:

Sabine Wiegand

Ann-Kathrin Schmidt

Mitarbeitende: 25

Mitglieder: ca. 800

Mitgliederstruktur:

Fachhändler

Objekteure

Raumausstatter

Maler

Wiegand bemängelt in diesem Kontext, dass es in Sachen Nachhaltigkeit alleine im Segment Bodenbeläge deutlich zu viele Labels gibt. „Wie soll sich ein Bodenleger bei der Fülle an Zertifizierungsmöglichkeiten noch auskennen?“ Dabei wird die Expertise in diesen Bereichen an Bedeutung gewinnen, da dieses Know-how künftig relevant bei Ausschreibungen sein wird.

Wie wichtig es ist, das Ohr immer am Markt zu haben, um rechtzeitig relevante Themen zu identifizieren, zeigt auch der Bereich Raumakustik, der durch Corona und die Homeoffice-Situation enorm an Fahrt gewonnen hat. Der FHR beschäftigt sich seit 2018 mit dem Thema und bietet seinen Mitgliedern exklusiv ein ganzheitliches Konzept mit einer eigenen Webseite, einer TÜV-zertifizierten Aus- und Weiterbildung