

HEIMTEX

HomeTex
Bad Salzuflen

Seite 12

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



50 JAHRE
FHR
VERBUND

Jubiläum mit Symbolkraft

Seite
86



HANDEL | HANDWERK



Impressionen
FHR-Messe 2026





TITEL

Eine Jubiläumsfeier mit Symbolkraft: Der FHR inszenierte seinen Festabend zum 50-jährigen Bestehen in der Raumfahrrhalle des Technik Museums Speyer. Zwischen Flugzeugen, Oldtimern und Raumfahrtgeschichte wurde deutlich, worum es dem Verbund heute geht: Fortschritt, Orientierung und gemeinsames Weiterdenken.

50 Jahre FHR: Ein Jubiläum mit Symbolkraft

Der FHR hat mit einer eindrucksvollen Jubiläumsveranstaltung im Technik Museum in Speyer sein 50-jähriges Bestehen gefeiert und gezeigt, warum ein starker Verbund heute weit mehr leisten muss als guten Einkauf und Konditionen.



Der Markt wird komplexer, die Anforderungen steigen. Genau hier zeigt sich, wie relevant Verbundarbeit heute sein kann. Der Rahmen in Speyer war entsprechend groß gedacht. Zwei Abendveranstaltungen, eine eintägige Messe, zwei Arbeitskreise und viele Gelegenheiten zum Austausch bildeten das Programm. Die Messe mit gut 80 Ausstellern fand am 22. April 2026 im Hangar 10 auf dem Gelände des Technik-Museums statt. Die Jubiläumsveranstaltung selbst wurde in der Raumfahrtthalle ausgerichtet.

Dass der FHR sein 50-jähriges Jubiläum ausgerechnet hier feierte, war mehr als eine organisatorische Entscheidung. Das Museum würdigt technische Errungenschaften vergangener Jahrzehnte und zeigt, wie aus Ideen, Mut und aus Beharrlichkeit Fortschritt entsteht – ein Gedanke, der gut zur Geschichte des FHR passt. Denn auch beim FHR ging es an diesen Tagen weniger um Rückblick als um die Frage, was Betriebe aus Handel und Handwerk heute brauchen, um in einem komplexen Markt bestehen zu können. ➔

Daten + Fakten

FHR

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

Geschäftsführung:

Sabine Theisohn,
Ann-Kathrin Schmidt

Beschäftigte: 23

Mitglieder: ca. 700

Mitgliederstruktur:

- Fachhändler
- Objektore
- Raumausstatter
- Boden- und Parkettleger



Vom Einkaufsverbund zum Sparringspartner

Als Kurt Reichelt den Fachhandelsring vor 50 Jahren als Zusammenschluss von Bodenlegern und Raumausstattern gründete, ging es zunächst darum, Einkaufsmengen zu bündeln und bessere Konditionen zu erzielen. Aus dem ursprünglichen Verbund entstand über die Jahre jedoch eine deutlich breiter aufgestellte Struktur als Schnittstelle zwischen Industrie, Handel und Handwerk mit heute rund 700 angeschlossenen Fachhandels- und Handwerksbetrieben. Heute steht der FHR nach eigenem

Selbstverständnis für „unternehmerische Stärke im Netzwerk“. Der Einkauf bleibt wichtig, ist aber längst nur noch ein Teil des Ganzen. Themen wie Sichtbarkeit, Weiterbildung, digitale Werkzeuge und neue Geschäftsfelder gehören inzwischen ebenso zum Leistungsportfolio wie klassische Sortiments- und Konditionsthemen. Die Geschäftsführerinnen Sabine Theisoehn und Ann-Kathrin Schmidt beschreiben den FHR deshalb eher als Sparringspartner der Betriebe.

Diese Entwicklung entstand direkt aus dem Alltag der Mitglieder. In den Gesprächen verschoben sich die Themen zunehmend von Konditionen hin zu

„Verlässlichkeit und persönliche Beziehungen sind die Basis unseres Tuns“

50 Jahre FHR – und die Fragen der Branche sind aktueller denn je. Wir haben mit Sabine Theisoehn und Ann-Kathrin Schmidt darüber gesprochen, warum Orientierung für viele Betriebe heute wichtiger ist als je zuvor.

BTH Heimtex: 50 Jahre FHR – wofür steht der Verbund heute?

Sabine Theisoehn: Der FHR steht heute für unternehmerische Stärke im Netzwerk. Wir sind längst kein klassischer Einkaufsverbund mehr. Der Einkauf bleibt wichtig, ist aber nur noch ein Teilbereich.

Ann-Kathrin Schmidt: Heute geht es viel stärker darum, unsere Partner im gesamten Unternehmen zu unterstützen – von Sichtbarkeit und Marketing bis zu Weiterbildung, digitalen Tools oder neuen Geschäftsfeldern wie Raumakustik. Am Ende verstehen wir uns eher als Sparringspartner.

BTH Heimtex: Wie kam es zu dieser Entwicklung?

Theisoehn: Das hat sich aus dem Alltag heraus entwickelt. In den Gesprächen mit unseren Partnern ging es irgendwann nicht mehr nur um Konditionen, sondern um Fragen wie: Wie entwickle ich mein Unternehmen weiter? Wie werde ich sichtbarer? Wo geht die Reise hin?

Schmidt: Heute unterstützen wir beispielsweise bei der Endkundengewinnung über das Portal Wohn-Profis, arbeiten mit unseren Marken Werkhaus und Bodecor an klaren Konzepten und beschäftigen uns auch mit KI im Arbeitsalltag.



Sabine Theisoehn und Ann-Kathrin Schmidt führen den FHR heute als moderne Doppelspitze – mit klarem Blick auf die Herausforderungen von Handel und Handwerk und dem Anspruch, den Verbund konsequent weiterzuentwickeln.

BTH Heimtex: Die Branche steht wirtschaftlich und strukturell unter Druck. Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen?

Theisoehn: Aktuell erleben wir mehrere Themen zeitgleich: Investitionszurückhaltung, Fachkräftemangel und steigende Anforderungen an Beratung und Ausführung.

Schmidt: Gleichzeitig ist die Komplexität massiv gestiegen. Personalentwicklung, Weiterbildung, Marketing, Digitalisierung oder neue Geschäftsfelder – all das parallel abzudecken, wird für viele Betriebe immer schwieriger.

Theisoehn: Genau da kommt die Verbundarbeit ins Spiel. Wir gehen be-

wusst in Vorleistung, prüfen Themen, entwickeln Lösungen und stellen sie so bereit, dass sie im Alltag funktionieren.

BTH Heimtex: Wo liegen derzeit die unterschätzten Chancen?

Theisoehn: Eine große Chance liegt darin, sich als Lösungsanbieter zu verstehen und Kunden ganzheitlich zu begleiten – von der Beratung bis zur Umsetzung.

Schmidt: Themen wie Raumakustik oder neue Anforderungen in der Fußbodentechnik zeigen, wie wichtig klare Positionierung geworden ist. Wer klar kommuniziert, wofür er steht, hat heute einen echten Vorteil.



Hangar 10 auf dem Gelände des Technik Museums Speyer war Treffpunkt für die FHR-Messe im Rahmen der Jubiläumsfeierlichkeiten. Rund 80 Aussteller präsentierten dort Produkte, Konzepte und Dienstleistungen für Handel und Handwerk – eingebettet in eine Kulisse, die perfekt zum Zukunftsanspruch des Verbundes passte.

unternehmerischen Fragestellungen: Wie entwickelt sich ein Betrieb weiter? Wie wird er sichtbar? Welche Themen kommen auf Handel und Handwerk zu?

Heute unterstützt der FHR unter anderem bei der Endkundengewinnung über das Portal Wohn-Profi, arbeitet mit den Eigenmarken Werkhaus und Bodecor an klaren Konzepten und beschäftigt sich auch mit KI im Arbeitsalltag.

Die Stärke eines Verbundes zeigt sich besonders dann, wenn Themen nicht nur benannt, sondern für die Praxis übersetzt werden. Beim FHR ist genau das ein ➔

BTH Heimtex: Funktioniert das Zusammenspiel zwischen Industrie, Handel und Handwerk heute noch so wie früher?

Theisohn: Die Grundhaltung des FHR hat sich nicht verändert. Verlässlichkeit und persönliche Beziehungen sind nach wie vor die Basis unseres Tuns.

Schmidt: Gleichzeitig ist der Austausch schneller und komplexer geworden. Themen hängen stärker zusammen und müssen gemeinsam gedacht werden.

Theisohn: Die Industrie sucht stabile Partner, Handel und Handwerk brauchen Orientierung. Genau dazwischen sehen wir unsere Aufgabe.

BTH Heimtex: Wie konkret muss ein Verbund heute werden, um relevant zu bleiben?

Schmidt: Sehr konkret. Deshalb versuchen wir, Themen so aufzubereiten, dass sie im Alltag wirklich funktionieren – über Schulungen, Leitfäden, Austauschformate oder schnelle Informationen über WhatsApp und das FHR-Net. Auch bei KI gehen wir bewusst pragmatisch vor.

BTH Heimtex: Der FHR erschließt gezielt neue Geschäftsfelder wie Raumakustik. Wie entstehen solche Themen?

Theisohn: Sie entstehen aus dem Markt heraus. Wir schauen sehr genau hin, welche Entwicklungen Substanz haben und echten Kundennutzen bieten. Raumakustik ist dafür ein gutes Beispiel. Daraus ist inzwischen ein Netzwerk von über 100 TÜV-geprüften Raumakustikern entstanden.

BTH Heimtex: Konkurrenz verschiebt sich zunehmend. Wird der Markt härter oder einfach nur anders?

Theisohn: Vor allem anders. Gleichzeitig werden unsere Gewerke vom Endkunden oft nicht mehr ausreichend wahrgenommen. Deshalb muss jeder Betrieb stärker daran arbeiten, regional sichtbar zu werden.

Schmidt: Wer heute nicht sichtbar ist, findet im Wettbewerb schlicht nicht statt. Positionierung wird deshalb immer wichtiger.

BTH Heimtex: Sie führen den FHR als weibliche Doppelspitze. Verändert das Führung?

Theisohn: Wir arbeiten in der Doppelspitze im täglichen Austausch sehr eng zusammen und profitieren von unterschiedlichen Perspektiven. Das hilft enorm.

Schmidt: Dass wir zwei Frauen sind, wird natürlich in der Branche wahrgenommen. Ob mit uns anders gesprochen wird als mit unseren männlichen Kollegen, ist für uns nicht von Belang. Wir gehen unseren Weg unbeirrt mit Fokus auf das Ergebnis.

Was man dabei aber nicht vergessen darf: Der FHR wird nicht nur in der Geschäftsführung gestaltet. Wir haben im Innendienst ein starkes Team, in dem viele Frauen arbeiten, die den FHR im Alltag tragen, organisieren und weiterentwickeln. Diese Stärke im Team ist ein ganz wesentlicher Teil unseres Erfolgs.

BTH Heimtex: Was möchten Sie in zehn Jahren über den FHR sagen können?

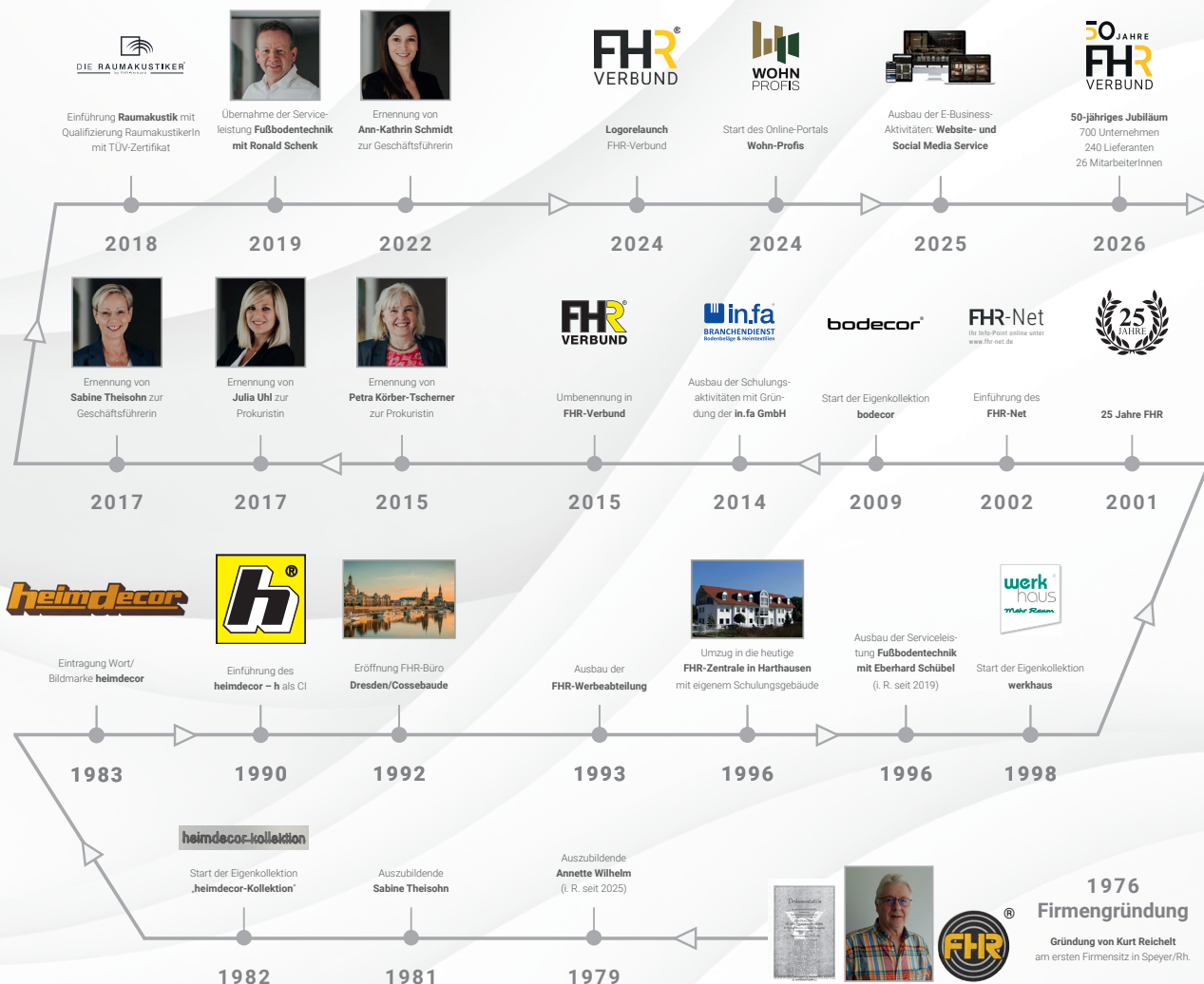
Schmidt: Dass wir den FHR konsequent weiterentwickelt, in die Zukunft getragen und für unsere Partner noch relevanter gemacht haben. Und ganz ehrlich: Dass man über uns sagt, das ist ein Verbund, der Orientierung gibt und seine Branche aktiv mitgestaltet.

Theisohn: Ich bin dann wahrscheinlich schon in Rente und schaue ein bisschen von außen drauf. Und ich würde mich freuen zu sehen, dass das, was wir heute aufbauen, weiterläuft. Dass die nächste Generation übernimmt und eigene Ideen einbringt. Und vielleicht auch, dass das Thema Frauen in der Führung dann noch weniger ein Thema ist.

Die Fragen stellte Michaela Fischer.

50 Jahre FHR

Stationen einer Erfolgsgeschichte



Neben Messe, Vorträgen und Arbeitskreisen bot das Jubiläumsprogramm vor allem eines: viel Raum für persönliche Gespräche. Der direkte Austausch und das Netzwerken gehören seit jeher zu den wichtigsten Bausteinen der FHR-Verbundarbeit.

zentrales Prinzip. Entwicklungen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit oder neue Beratungsfelder werden so aufbereitet, dass sie in den Betrieben ankommen – über Schulungen, Leitfäden, Austauschformate, das FHR-Net oder schnelle Informationen über den Whatsapp-Kanal.

Wie konkret dieser Ansatz gedacht ist, zeigten auch die Arbeitskreise im Rahmen der Jubiläumsveranstaltung. Im Bereich Fußbodentechnik ging es im Vortrag von Ronald Schenk um steigende Anforderungen auf der Baustelle – von Dokumentationspflichten bis zum Haftungsrisiko. Anhand konkreter Schadensfälle wurde deutlich, dass häufig nicht die handwerkliche Qualität das Problem ist, sondern schwierige Rahmenbedingungen.

Der zweite Arbeitskreis mit Boris Ignatzi widmete sich der Frage, wie Raumausstatter und Bodenbelagsbetriebe regional sichtbarer werden – online ebenso wie offline. Vorgestellt wurden unter anderem Social-Media- und Webseiten-Services sowie ein KI-gestützter Chatbot.

Führung mit klarem Blick

Dass der FHR heute so aufgestellt ist, hat auch mit der Führung des Verbandes zu tun. Für das Geschäftsführungs-Duo Sabine Theisohn und Ann-Kathrin Schmidt zählen weniger Inszenierung als konkrete Lösungen. Die größte Herausforderung sehen sie im Spagat zwischen Tagesgeschäft und Zukunftsarbeit. Themen wie Sortimentsstrategie, Digitalisierung, Sichtbarkeit und neue Services müssten konsequent weitergedacht werden.

Ein Beispiel dafür ist die Raumakustik. Der FHR hat dieses Feld seit 2019 aufgebaut – mit Qualifizierung, Tools und einem Netzwerk von inzwischen mehr als 100 TÜV-geprüften Raumakustikern bundesweit. Entscheidend dabei: Neue Geschäftsfelder werden nicht aus dem Bauch heraus entwickelt, sondern aus konkreten Marktanforderungen.

Das Jubiläum in Speyer zeigte damit auch, wie sehr sich Verbundarbeit verändert hat. Gemeinschaft bedeutet heute nicht mehr nur gemeinsamer Einkauf, sondern gemeinsame Orientierung in einem zunehmend komplexen Markt. Und genau deshalb war die Raumfahrt-halle im Technik Museum Speyer der passende Ort für die feierliche Jubiläums-Abendveranstaltung. Denn Fortschritt beginnt immer dort, wo jemand weiter denkt als bis zur nächsten Wegmarke. Kurt Reichelt hat das vor 50 Jahren getan. Sabine Theisohn und Ann-Kathrin Schmidt führen diesen Gedanken weiter – professionell, empathisch, engagiert und mit einem klaren Blick dafür, was Handel und Handwerk heute wirklich brauchen.

Michaela Fischer



Vergangenheit und Zukunft des FHR auf einem Bild: Firmengründer Kurt Reichelt gemeinsam mit den Geschäftsführerinnen Ann-Kathrin Schmidt und Sabine Theisohn. Reichelt hatte den Fachhandelsring vor 50 Jahren als Zusammenschluss von Bodenlegern und Raumausstattern gegründet.

Auf einen Blick – das Leistungsportfolio des FHR

Produkte und Sortimente

Über 250 Lieferanten und gebündelte Einkaufsmengen sichern attraktive Konditionen und langfristigen Direktbezug.

Werbeabteilung

Individuelle Werbe- und Marketingkonzepte für Bodenleger, Maler und Raumausstatter.

Kommunikation

FHR-Net, Newsletter, Whatsapp-Service und Veranstaltungen sorgen für schnellen Informationsaustausch und Vernetzung.

Online-Marketing

Unterstützung bei Webseite, Google-Präsenz und Social Media.

Raumakustik

Netzwerk aus mehr als 100 TÜV-geprüften Raumakustikern bundesweit.

Schulungen & Seminare

Präsenz-, Online- und Vor-Ort-Schulungen für Unternehmer und Mitarbeiter.

Eigenmarken

Werkhaus und Bodecor bieten Handels- und Objektkollektionen in mehreren Warengruppen.

Technischer Service Fußboden

Unterstützung bei Reklamationen und technischen Anwendungsfragen.

Beratung vor Ort

Regionale Betreuung durch Außendienstberater mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Rechts- und Unternehmensberatung

Unterstützung bei Themen wie Arbeits-, Bau- oder Wettbewerbsrecht sowie Datenschutz.

Online-Portal Wohn-Profis

Google-optimiertes Endkundenportal zur regionalen Sichtbarkeit der FHR-Partner.