

bar in der Mitte, wird dieses Möbelstück individuell im Hause Schnepel gefertigt. Das macht kein anderer in Deutschland. Und das zu Preisen, die verträglich sind!"

Zusätzliche Margen durch den Verkauf von Zusatznutzen zu erzielen, diese Strategie sollten sich noch mehr Fachhändler

## News aus Wirtschaft und Branche – kurz eingeblendet

**Vom Point of Sale zum Point of Emotion:** Es ist kein Geheimnis, dass sich der Fachhandel neue Strategien überlegen muss, um sich dem Kunden im Wettbewerb mit dem Internet und anderen Anbietern als attraktiver und kompetenter Ansprechpartner zu empfehlen, andererseits aber auch um die Verweildauer und den dringend benötigten durchschnittlichen Deckungsbeitrag zu erhöhen. **Euronics** und **media@home** haben gemeinsam mit **Spectral**, **Leolux** und **Samsung** das **Projekt Comfortainment** ins Leben gerufen. Am Standort von Leolux in Krefeld hatten die Ditzinger in der letzten Woche über 30 Mitgliedsbetriebe eingeladen, um diese über die neue Hochwertstrategie zu informieren. Ihre 'markt intern'-Redaktion war natürlich auch mit vor Ort, um sich ein persönliches Bild zu verschaffen. Praktische Lösungen für die perfekte Integration von UE in den Wohnräumen gilt es, in Form einer 'Wohnfuhl'-Atmosphäre am PoS darzustellen. Was im Einzelnen damit gemeint ist, werden wir für Sie an anderer Stelle noch eingehender beleuchten. Mit Rücksicht auf den laufenden Leistungsspiegel-Wettbewerb verschieben wir die ausführliche Berichterstattung über 'Comfortainment' auf den Juni. Sie sind in nächster Zeit zufällig in der Stuttgarter Umgebung unterwegs? Dann schauen Sie doch mal bei der Firma **media@home Bauer** in Bietigheim-Bissingen vorbei. Hier wurde bereits das erste Geschäft entsprechend umgestaltet. Mehr von uns – Ihr Verständnis vorausgesetzt – in Kürze!

**Euronics XXL/Tettngang wird Dritter beim Zukunftspreis Handel 2015:** Hohe Auszeichnung für **Daniel Kirberg** und sein Team. **Euronics XXL/Tettngang** erhält beim **10. Zukunftspreis Handel Baden-Württemberg** den 3. Preis! Die Fachjury setzt sich zusammen aus ■ Vertretern der Initiatoren **Sparkassenverband Baden-Württemberg** und **Handelsverband Baden-Württemberg** ■ Vertreter der Wissenschaft ■ Unternehmer des Einzelhandels ■ Vertreter des **Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft** sowie ■ Vertreter der **Industrie- und Handelskammern**. Die Preisübergabe fand im Rahmen des **Handelsforums 2015** durch das **Finanz- und Wirtschaftsministerium des Landes Baden-Württemberg** in der neuen Sparkassenakademie/Stuttgart statt. In der Begründung der Jury heißt es u.a.: „In einem überaus harten Wettbewerbsumfeld überzeugt das Unternehmen durch eine moderne Multi-Channel-Strategie. Die Vorteile des stationären und des online-Verkaufs werden hier sinnvoll kombiniert. (...) Herausragend sind die Serviceleistungen für die Kunden vor Ort.“ Kirberg selbst bezeichnet seine über 200 „gut ausgebildeten und hochmotivierten Mitarbeiter“, davon allein 41 Azubis, als „wichtigsten Vorteil gegenüber seinen Mitbewerbern“. Wörtlich heißt es in der Vor-

auf ihre Fahnen schreiben. Und auch bei Zubehör geht es immer weniger mehr allein um einzelne Produkte, sondern vielmehr um Lösungen und Konzepte! Falls Sie diesbezüglich weitere Fragen an die Firma Schnepel haben, wurden uns unter der Telefon-Nr.: 05741/346166 kompetente Antworten versprochen!

stellung des Unternehmens weiter: „*Gemeinsame Kochaktionen, attraktive Provisionierung und Tantiemen, ständige Weiterbildungsmöglichkeiten und das Mitwirken an den Werbevideos des Unternehmens schaffen eine enge Bindung der Be-*



Daniel Kirberg (Mitte) bei der Preisverleihung | © EuronicsXXL

legschaft an 'ihre' Euronics XXL.“ 'markt intern' gratuliert dem Sohn von **Ralf Kirberg** (s. Foto) sehr herzlich! Wie binden Sie Ihre Mitarbeiter eigentlich an Ihr Unternehmen?

**Loewe baut Marktanteil aus:** Es geht dabei konkret um den der UHD-Fernsehgeräte im deutschen Markt. Im ersten Quartal 2015 ist der Marktanteil wertmäßig von gut 2 % auf 8,2 % angestiegen. Damit ist **Loewe** teilweise nur knapp hinter den großen Wettbewerbern wieder auf einem starken Platz 5. Loewe Vertriebschef **Kurt Doyran**: „Das zeigt uns, dass es für die Premiummarke Loewe eine klare Marktposition gibt, die wir zusammen mit unseren Handelspartnern weiter energisch ausbauen werden. Zudem werden wir vom allgemeinen Wachstum des UHD-Segments zusätzlich profitieren.“ Im Juni wird mit über 70 Veranstaltungen im Fachhandel die dritte neue UHD-Fernsehgerätelinie von Loewe auf den Markt gebracht. Die beiden Linien Art und Connect werden – neben 40 und 55 Zoll – jeweils mit einer 48-Zoll-Variante erweitert. Natürlich halten wir Sie über die weitere Entwicklung der Kronacher auf dem Laufenden...

**LOEWE.**

**CEMIX Q1/2015 liegt vor:** Gemischte Gefühle entstehen beim Betrachten der Branchenzahlen für das erste Quartal des Jahres. So sehr wir uns über das Umsatzplus in der CE freuen, so sehr bedrückt uns auf der anderen Seite das Umsatzminus in der klassischen Unterhaltungselektronik. Hier ein Auszug aus der offiziellen Mitteilung: „Die Consumer-Electronics-Branche ist mit einem Umsatzplus im ersten Quartal ins Jahr 2015 gestartet. Im Vergleich zum ersten Quartal 2014 wurde ein um 2 % höherer Umsatz von