

Ausgabe Nr. Mö 14/20 | Düsseldorf, 2. April 2020 | 36. Jahrgang | ISSN 1431-3383

'mi'-Aktion FAIRPLAY – Schon jetzt riesiges Händler-Echo!

Am Ende der ersten Woche der **'mi'-Aktion FAIRPLAY** (s. Mö 13/20), verehrte Leserin, geehrter Leser, kann das Organisationsteam um den Stellv. Redaktionsdirektor **Marko Schucht** auf ein tolles erstes Zwischenergebnis zurückblicken! **Zahlreiche Händler nutzen die Grafiken und Vorlagen (mehrere Tausend Downloads)**. Zudem: Sehr viel positive Resonanz seitens der Kooperationen und Industrie aller Branchen, in denen 'markt intern' mit einem Brancheninformationsdienst unterwegs ist, erreicht das Aktions-Headquarter. Die Kontaktzahlen in den Social-Media-Kanälen sind ebenfalls beeindruckend, genaue Zahlen werden gerade zeitnah ermittelt. Kurzum: Das alles bestärkt 'mi', die Aktion FAIRPLAY weiter sehr engagiert voranzutreiben.

Die nächsten Bausteine für die Aktion stehen jetzt bereit: Sowohl eine (individualisierbare) Pressemitteilung zur Aktion für die teilnehmenden Händler zum Einsatz vor Ort, als auch 25- und 50-€-Einkaufsgutscheine sind entwickelt, entworfen und bereitgestellt. Die FAIRPLAY-Coupons folgen der Idee 'Jetzt für später – Einnahmen jetzt, einlösen später'. Ab sofort erhältlich sind beschreibbare PDF-Dateien, mit denen Fachhändler Gutscheine für Warenwerte in Höhe von 25 € und 50 € erstellen können. Die Grafiken und Vorlagen finden Sie auf

www.markt-intern.de/fairplay. Auch hier ein besonderer Service für Sie: Sollten Sie spezielle Formatanforderungen haben, so wird auch dies umgesetzt. Ein Service, den z.B. auch **Susanne Natterer (Natterer sportive Mode** in Heidelberg) bereits in Anspruch nimmt: „Vielen Dank für Ihre tollen Vorlagen!!! Ich möchte Poster im Fenster platzieren die bei uns immer 90 x 180 cm groß sind. Könnten Sie mir die Vorlage Social Media Grafik 1 etwas in die Länge ziehen? Ich würde dann zwischen Slogan und unteren Würfeln noch meinen Firmennamen und Text einfügen. Das wäre wirklich prima.“ Nutzen auch Sie die 'mi'-Aktion FAIRPLAY!



Gern leiten wir die Grüße von unseren Kollegen aus dem Organisationsteam weiter. ■ Zuallererst: Wir wünschen Ihnen viel Erfolg weiterhin ... und bleiben Sie gesund! ■ Vielen Dank für die vielen guten Ideen und Hinweise zur Aktion und Ihr motiviertes Engagement! **Zahlreiche Anregungen und Impulse aus Ihrem Kreise, den Lesern von 'mi', werden umgesetzt, besonders inhaltliche und redaktionelle Dinge.** Deshalb bitte regelmäßig die 'mi'-Corona-Berichterstattung verfolgen und dort checken, ob das, was Ihnen am Herzen liegt, schon aufgenommen worden ist oder noch nicht ■ Ihre Ideen am besten per Mail an moebel@markt-intern.de!

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

Wenn Ihnen diese Überschrift bekannt vorkommt: Glückwunsch – Sie verfügen über ein ausgezeichnetes Langzeitgedächtnis! Denn mit genau dieser Zeile leiteten wir in der Ausgabe Mö 1–2/14 den damaligen Aufmacher ein. Nicht ohne Grund prangt er auch jetzt über diesem Artikel: Zum dritten Mal in Folge nach 2003 und 2014 kommt der Sieger im **'mi'-Leistungsspiegel 'Küchenplanungs-Software'** aus Dreieich! **Carat** dominiert mit der Note 1,72 auch in der 2020er Ausführung dieser bundesweiten Umfrage unter Möbelhäusern und Küchenstudios das Feld der Wettbewerber. **SHD** auf Platz 2 (2,03) und **Compusoft** auf 3 (2,64) – beide haben im Vergleich zu 2014 die Ränge getauscht – sind nicht gerade abgeschlagen, aber dennoch auf Distanz. Das verdeutlicht zudem ein Blick auf die Rankings in den Einzeldisziplinen (s. heutige Beilage): **In 14 von 16 Tabellen steht**



Carat ganz vorn, in den anderen hat SHD die Nase vorn! Statt an dieser Stelle jedes Resultat einzeln und ausführlich zu analysieren und zu besprechen – das erfolgt später im Rahmen einer Nachbetrachtung –, schlägt heute zunächst die Stunde des Siegers, des Teams um **Gerhard Essig, Norbert Michael, Andreas Günther** und **Andreas Joost**! Quasi kurz nach Überquerung der Ziellinie interviewt der 'mi'-Reporter Gerhard Essig.

Befragt nach seinen ersten spontanen Eindrücken sagt der Carat-Macher: „Wir freuen uns sehr, dass

Carat nach jeweils ersten Plätzen in den Jahren 2003 und 2013 zum dritten Mal in Folge als Testsieger der 'markt intern' Kundenbefragung 'Leistungsspiegel Küchenplanungs-Software' hervorgeht. Wenn soviel Lob von den Kunden kommt, ist es Lob für das Geleistete und Ansporn für das Zukünftige zugleich. In

Ihr direkter Draht zur Redaktion Möbel-Fachhandel: +49 (0) 211 6698-125

■ Fax: +49 (0) 211 6698-350 ■ E-Mail: moebel@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/moebel

unserer Welt rücken digitale Prozesse, sowohl geschäftlich als auch privat, immer stärker in den Mittelpunkt des Alltags. Wir sehen unsere Herausforderungen für die kommenden Jahre darin, diese Prozesse weiter zu optimieren. Ganz besonders stolz macht uns das eindeutige Ergebnis, denn es bestätigt zweierlei: Zum einen, dass die eigene Produktentwicklung 'Made in Germany' sowie unsere langjährigen und vertrauensvollen Kontakte zu Handel und Industrie wichtige Kriterien für eine langfristig erfolgreiche Kundenzufriedenheit sind. Zum anderen, dass wir unser Versprechen im Sinne unserer Kunden einlösen und aktiv den Fortschritt gestalten.“

In der Kürze der Zeit danach befragt, welche Einzelergebnisse er als erstes kommentieren möchte, hebt Gerhard Essig drei hervor: ■ **Datenqualität:** „Optimal aufbereitete Daten sind die wichtigste Grundlage jeder Planung. Dass wir in der Bewertung 'Datenqualität' wiederholt mit 'sehr gut' ausgezeichnet wurden und uns zudem im Ergebnis von der Note 1,66 (2013) auf die Note 1,59 (2020) verbessern konnten, bestätigt die ausgezeichnete Expertise unseres Teams.“ ■ **Logischer Aufbau/Bedienerfreundlichkeit und Funktionsumfang:** „Im Bereich 'Logischer Aufbau/Bedienerfreundlichkeit' konnten wir unsere Performance steigern. Dabei spielt sicherlich auch die neue Bedienoberfläche 'New Design', die 2017 eingeführt wurde, eine zentrale Rolle. Die Verbesserung in diesem Bereich sowie in der Kategorie 'Funktionsumfang' auf Rang 1 bestätigt, dass wir verstanden haben das umzusetzen, was unsere Kunden wünschen und brauchen: ein Produkt, das alle Bereiche der Prozesskette abbildet und dabei intuitiv bedienbar ist.“

Um eine erste Stimmungslage der offensichtlich eingefleischten Carat-Fans zu zeichnen, hier einige individuelle Bewertungen, exemplarisch herausgepickt aus Hunderten anderen, verteilt auf nahezu alle Handelsformate – vom kleinen und größeren Küchenstudio bis hin zu Großflächen-Unternehmen: ■ „Wir nutzen das Carat Planungs-System für unsere gesamte kauf-

männische und grafische Abwicklung. Funktioniert prima.“ Küchenstudio aus PLZ 41 ■ „Wir arbeiten mit Carat täglich in drei Filialen und mit 25 Verkäufern. Sind sehr zufrieden!“ Küchenspezialist aus PLZ 35 ■ „Wir sind mit Carat zu 100 % zufrieden und leben seit über 10 Jahren eine intensive Entwicklungspartnerschaft. Sämtliche Küchen werden unternehmensweit ausschließlich mit Carat geplant und verkauft.“ Filialisierendes, bundesweit agierendes Möbelhaus. **Zufriedenheit also, über alle Vertriebsformen hinweg!**

'mi' meint: ■ Die Redaktion 'Möbel-Fachhandel' gratuliert – auch im Namen der 'markt intern'-Geschäftsleitung – dem Carat-Team herzlich zum Sieg im 'mi'-Leistungsspiegel **Küchenplanungs-Software 2020!** ■ Ihr individuelles und sicherlich subjektiv geprägtes Votum hat dafür gesorgt, dass es Carat gelungen ist, die Konkurrenz auf Distanz zu halten – eine Konkurrenz, die ebenfalls eine hervorragende Performance hingelegt hat – dickes Kompliment auch an SHD und Compu-soft! ■ Das Ranking des Gesamtergebnisses dokumentiert erneut, dass drei Anbieter den Markt weitgehend bestimmen, obwohl es doch noch den einen oder anderen kleineren gibt, dessen Kundschaft sich aber leider nicht oder nicht in dem erforderlichen Maße am LSP beteiligt hat ■ In zahlreichen individuellen Anmerkungen im Umfrage-Bogen haben Sie interessante, wichtige und z.T. ausgesprochen pfiffige Tipps notiert, wie Carat, SHD und Compu-soft Gutes noch verbessern können. Das bleibt nicht ungenutzt: ■ 'mi' wird im Nachgang zur Ergebnisveröffentlichung das Gespräch mit den drei Softwarehäusern suchen, um Ihre Anregungen zu präsentieren und gemeinsam die Umsetzbarkeit zu erörtern. Denn: ■ Schließlich geht es bei jedem 'mi'-Leistungsspiegel nicht allein darum zu ermitteln, wer denn nun auf das Siegereppchen darf. **Der ureigenste Sinn der 'mi'-Erhebungen ist es, das Verhältnis zwischen Hersteller/Dienstleister und Händlern zu beidseitigem Profit zu optimieren** ■ 'mi' wird Sie kontinuierlich darüber auf dem Laufenden halten, wie das Trio auf Ihre Verbesserungstipps reagiert.

MHK 2019: wächst zweistellig – MHK 2020: Spannt Rettungsschirm für Mitglieder und die Branche!

„Herzlich willkommen zu unserer ersten Video-Presskonferenz, die gleichzeitig meine erste Video-Konferenz in meinem Berufsleben ist.“ So lautete am Dienstag um 15 Uhr die Begrüßung vom Vorstandsvorsitzenden **Hans Strothoff** zur diesjährigen **MHK-Jahrespressekonferenz**. Je ungewöhnlicher die Zeiten, desto ungewöhnlicher die Wege. Wenn man etwas zu sagen hat, dies 30, 40 Journalisten mitteilen möchte, die aber wegen der coronabedingten Kontaktregeln nicht persönlich um sich scharen darf, ist eben eine Video-Konferenz das Mittel der Stunde. Und viel mitzuteilen hatte der MHK-Chef. Was die Entwicklung seines Unternehmens, der MHK Group, betrifft, ausschließlich



Positives. 'mi' wird sich in Anbetracht der gebotenen Fülle an Informationen ganz komprimiert nur den wichtigsten Aussagen widmen können. Mit dem Chef im 'MHK-Fernsehstudio' saßen und referierten die Vorstände **Werner Heilos** und **Kirk Mangels** sowie Aufsichtsratsvorsitzender **Prof. Rainer Kirhdörfer**. Viel zu sagen hatten alle vier zum alles beherrschenden Thema Coronavirus, dessen Schadensspur in der Küchenbranche sowie dem umfangreichen MHK-Hilfsprogramm, das den Mitgliedern in der für sie schwierigen Zeit Lösungen bieten soll – mehr dazu weiter unten, jetzt zunächst ein Blick auf das eigentliche Thema, die Entwicklung der MHK in 2019.

Eine Essenz des üppig dargebotenen Zahlenmaterials haben wir für Sie kurz und knackig in nebenstehendem Kasten destilliert.

In Worten gefasst muss das in etwa so lauten: ■ Die MHK Group ist im Inland wie im Ausland weit über den Branchendurchschnitt in Umsatz und Mitgliederzahl gewachsen ■ „Die Umsatzanteile entfallen ungefähr zu 70 % auf den Küchenbereich und zu 30 % auf die übrigen Segmente wie Dienstleistungen etc.“, erläuterte der Vorstandsvorsitzende ■ Alle Mitglieder profitieren von nochmals enorm gestiegenen Gewinnausschüttungen. Insgesamt schüttet die Gruppe 131,3 Mio. € an ihre Gesellschafter aus – 8,8 % mehr als 2018. „Damit profitieren unsere Gesellschafter so stark wie noch nie von der Kraft der Gemeinschaft“, stellt Hans Strothoff zutreffend fest ■ **Interdomus**, die SHK-Sparte der MHK, wächst auch im 10. Jahr des Bestehens an Mitgliedern, Umsatz und Bedeutung in der SHK-Branche. Die Aussage der Dreieicher dazu: „Der mitgliederstärkste Verbund für die Branche Sanitär/Heizung/Klima hat auch die Konzeptführerschaft inne.“

Bleibt noch abzufragen, wie die Prognose der MHK für 2020 aussieht. Wir ertappen hier die MHK-Führung in gewisser Weise sprachlos – nachvollziehbar in Anbetracht der aktuellen Krisen-Situation. Hans Strothoff: „Ich gebe keine Prognose ab, wie dieses Jahr verlaufen wird. Ich habe niemals gedacht, dass wir uns jemals über eine derartige Lage unterhalten müssen. Die Corona-Krise verändert die Welt. Aber: Das Thema Einrichten wird nach Corona wichtiger werden und die Küche bleibt ein komplexes Produkt. Insbesondere Aufmaß und Installation werden wieder stationär stattfinden. Die Einrichtungsbranche wird daher eine große Chance haben, mit Rückenwind aus der Krise herauszukommen. Die MHK ist voll umfänglich aufgestellt und hat ihre Hausaufgaben gemacht. Wir gehen zuversichtlich in die nächsten Monate hinein, wohl wissend, dass das Tal der Tränen erst noch kommt. Aber danach werden wir durchstarten und am Ende hoffentlich feststellen, mit einem blauen Auge davongekommen zu sein.“

Damit dieses vom MHK-Chef so skizzierte Szenario auch eintreten wird, dafür haben die Dreieicher die **MHK Corona-Hilfe**

**Ihre Zukunft ist uns wichtig.
Wir sind für Sie da!**



MHK
CORONA-HILFE

Wir helfen Ihnen weiter
✉ coronahilfe@mhk.de
☎ +49 6103 / 391 777

gestartet. Der von Werner Heilos in der PK formulierte Satz „Online- und Social-Media-Kommunikation sind das Gebot der Stunde!“ umschreibt den Kern recht gut. Neben einem Newsletter (Kirk Mangels: „Das ist das Herzstück der Initiative. Von den sehr umfassend gestalteten Newslettern haben wir bis heute bereits 15 Ausgaben verschickt.“) und der schnellen Bereitstellung von Liquidität (Aufgabe der **Cronbank/KfW**) steuern in dem komplexen und umfangreichen Hilfsangebot der MHK deren Tochterfirmen Carat,

Macrom, Info-Text weitere essenzielle Komponenten zum Paket bei. Im Fokus steht der Prozess vom „**Online-Küchenkauf mit digitaler Fachhandelsberatung**“.

Schließlich ist dieser Weg in Zeiten des Shutdowns alternativlos. All die dafür erforderlichen Schritte/Phasen – **1.)** Interesse wecken **2.a)** Analyse und Vergleich **2.b)** Kundenvorplanung **3.)** Beratung und Auswahl **4.)** Kauf und Abwicklung sowie am Ende **5.)** Lieferung und Montage – werden in dem digitalen Konzept abgedeckt. „Hierzu wurden zahlreiche Produkte vorzeitig auf den Markt gebracht, wie die Aufmaß-App *Easy Room* oder die Installation von *Video-Konferenz-Lösungen* für die *Küchenplanung*.“ Zudem: Hilfsvideos und persönliche Betreuung unterstützen die Partner bei der Einrichtung. Das Maßnahmenpaket umfasst weitergehend: Online-schulungen, Webinare zur Weiterbildung in diversen Bereichen sowie eine Hotline. Finanziell: Gewinne und Boni sollen schneller an die Gesellschafter

MHK 2019 in Zahlen (Stichtag 31.12.2019)	
Umsatzentwicklung MHK Group gesamt	
6,642 Mrd. €	+10,5 %
Umsatzentwicklung Deutschland	
4,338 Mrd. €	+9,8 %
Umsatzentwicklung Ausland	
2,304 Mrd. €	+11,8 %
Ausschüttung an die Gesellschafter	
131,3 Mio. € (gesamt)	+8,8 %
91,3 Mio. € (Inland)	+5,9 %
Gesellschafterentwicklung MHK Group	
3.264 (gesamt)	+173
2.237 (Inland)	+142
1.027 (Ausland)	+31
Durchschnittswert verkaufte Küche	
14.132 € (ohne REDDY)	(+2,77 %)
8.116 € (REDDY)	(+3,89 %)
Mitarbeiter in der Zentrale	
598	

ausgeschüttet werden, spätestens im September soll eine Teilausschüttung für 2020 erfolgen. Die Cronbank begleitet die Gesellschafter bei der Beantragung der KfW-Mittel. Über den Kreis der MHK-Mitglieder hinaus können sich auch alle anderen Küchenfachhändler mit Fragen an die MHK wenden (Hotline-Nummer 06103 391789). – So weit eine sehr, sehr kurze Zusammenfassung des unheimlich breit gefächerten Angebotes im Rahmen der MHK Corona-Hilfe. Für detailliertere Infos sollten Sie sich bei Interesse/Bedarf direkt an die MHK wenden!

'mi'-Zwischenfazit: ■ Die doch in mehrfacher Hinsicht außergewöhnliche Video-Pressekonferenz der MHK war – wie sollte es bei der MHK auch anders sein – professionell gestaltet, von allen daran Beteiligten souverän durchgeführt und vom Informationsgehalt her quantitativ und qualitativ üppig bestückt – Kompliment! ■ Die Entwicklung der Group rast von einem Rekord zum nächsten. Hans Strothoff dazu: „Der Umsatz der MHK ist in den letzten fünf Jahren um 65,2 % gewachsen, das sind bezogen auf die Basis 2014 und aufgeteilt auf die Jahre 13,3 %. Ich denke, dass es keinen in der Branche gibt, der ähnliche Zahlen präsentieren kann.“ ■ In 2020 wird es allerdings – nicht nur bei der MHK – eine Delle geben ■ **Die positive Performance der MHK fußt schon lange nicht mehr allein auf dem Küchensegment.** Die über die Jahre mehr oder weniger stickum hinzugekommenen Töchter, allen voran Carat, Cronbank aber auch **Interdomus** und demnächst sicherlich der **TOP Malermeister** und der **Deutsche Fertighaus Verbund**, werden zukünftig im Verhältnis zum Küchensegment überproportional ihren Anteil am MHK-Ergebnis steigern ■ Mit der MHK Corona-Hilfe hat die Verbundgruppe innerhalb kürzester Zeit enorme Unterstützungs-Power für die Mitglieder auf die Straße gebracht. Sie profitiert in dem Moment ganz klar von der bereits vorhandenen Präsenz in den einzelnen Teilbereichen rund um den Küchenverkauf durch ihre zahlreichen Tochter-Gesellschaften ■ **Der**

digitale Küchenverkauf erfährt in diesen Tagen eine unheimlich dynamische Entwicklung. Werner Heilos prognostiziert hierzu: „Wir sind sicher, dass diese Anpassungen auch nach der Krise greifen werden.“ Hans Strothoff hingegen: „Nach der Krise funktioniert der Küchenverkauf wieder traditionell, davon sind wir überzeugt.“ Die Deutung von 'mi': Beide werden Recht behalten!

■ Die trotz aller Krisen-Faktoren von Hans Strothoff vermittelte

Zuversicht hinsichtlich einer positiven Zukunft des Möbel- und Küchenfachhandels nach überstandener Corona-Krise teilt Ihre 'mi'-Redaktion voll und ganz (s. Mö 12/20)! ■ 'mi' wird bei weiteren Verbundgruppen nachfragen, wie diese ihre Mitglieder in der Krisenzeit unterstützen. Nachzulesen für Sie in den kommenden 'mi'-Ausgaben ■ **Sagen Sie uns, was Sie von der MHK Corona-Hilfe halten – E-Mail: moebel@markt-intern.de**

Aus Wirtschaft und Branche: Für Sie sortiert, verschraubt, veredelt

Corona zum Trotz jederzeit up to date: Jetzt miDIREKT-Login einrichten!

In der aktuellen Infektionslage muss unter anderem damit gerechnet werden, dass es bei der Deutschen Post bzw. ihren Dienstleistern zu Verzögerungen und Ausfällen kommt. Daher möchten wir Sie an dieser Stelle nochmals auf unser Digital-Angebot hinweisen: Alle in unserem Printformat erscheinenden Berichte und Beilagen finden Sie in unterschiedlichen Formaten auf unserer Online-Plattform **miDIREKT** unter www.markt-intern.de (PDF-Ausgabe, HTML-Version der vollständigen Ausgabe und alle Artikel zum Einzelabruf). Die Aktualisierung der Inhalte erfolgt regelmäßig kurz nach Drucklegung der Printversion Ihrer Ausgabe. **Für den Vollzugriff auf die Inhalte ist ein Login erforderlich:** Dieser ist in Ihrem 'markt intern'-Abonnement bereits enthalten, muss allerdings – falls noch nicht geschehen – aktiviert werden. Hilfe zum Login finden Sie hier: www.markt-intern.de/hilfe. Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne unter online-redaktion@markt-intern.de zur Verfügung.

'mi'-Service zur Umsatzsicherung: Muster-Widerrufsbelehrungen für Fernabsatzkanäle Zahlreiche Fachhandelsbetriebe mussten bereits nach der ersten Maßnahmenwelle gegen die Corona-Ausbreitung ihren Betrieb für den Kundenverkehr schließen. Der weiterhin erlaubte Fernabsatz über Online-Kanäle, aber auch via Telefon, E-Mail, Fax oder sogar Messenger-Dienste ist daher eine, nicht selten die einzige verbleibende Möglichkeit, weiterhin Umsätze zu erzielen. Für viele bedeutet das, dass sie – wohl oder übel – unter erschwerten Be-

dingungen das ohnehin schwierige Fernabsatzgeschäft starten müssen! Stichwort Widerrufsbelehrung: „Die Belehrung ist vor allem deshalb wichtig, weil im Falle des Fehlens nicht 'nur' eine Abmahnung droht, sondern die Widerrufsfrist sich auf 12 Monate und 14 Tage ab Fristbeginn verlängert“, so **Dr. Viola Huber**, Geschäftsführerin des Düsseldorfer Wettbewerbsvereins **Wirtschaft im Wettbewerb e. V. (WiW)**. **'mi'-Tipp:** ■ Damit Sie jetzt nicht auch noch eine den rechtlichen Maßgaben entsprechende Widerrufsbelehrung ausformulieren müssen, stellt der WiW 'mi'-Abonnenten vier geprüfte Muster-Widerrufsbelehrungen zur Verfügung, die Sie mit nur wenigen Angaben auf Ihr Unternehmen anpassen können ■ Diese Mustertexte stehen normalerweise ausschließlich WiW-Mitgliedern zur Verfügung ■ Falls Sie individuelle juristische Beratungsleistungen benötigen, ist eine Mitgliedschaft im Verein Wirtschaft im Wettbewerb notwendig ■ Aufgrund eines Rahmenabkommens profitieren 'mi'-Abonnenten von vergünstigten Mitgliedsbeiträgen ■ Die Kontakte zum WiW finden Sie in untenstehendem Kasten ■ Die Mustertexte erhalten Sie in einer Word-Datei – senden Sie uns dazu eine Mail mit dem Betreff 'Widerrufsbelehrung 2020' und Ihrer 'mi'-Kundennummer an moebel@markt-intern.de.

WIRTSCHAFT IM WETTBEWERB VEREIN FÜR LAUTERKEIT IN HANDEL UND INDUSTRIE E.V.

'Wirtschaft im Wettbewerb e.V.' (1. Vorsitzender ist 'markt intern'-Herausgeber Olaf Weber) bietet 'mi'-Abonnenten individuelle Beratung ab 80,- € (zzgl. MwSt.) im Jahr. Informationen unter Telefon: 0211 6799408 oder www.wirtschaft-im-wettbewerb.de.

Bild: fotobeam.de | Fotolia.com

Corona zum Trotz: Ein angenehmes frühsummerliches Wochenende wünscht Ihnen Ihr



Georg Clemens

RA Georg Clemens
– Chefredakteur –

Arzt zur Ehefrau: „Ihr Mann gefällt mir gar nicht.“ – „Mir auch nicht. Aber was soll ich machen? Die Kinder hängen so an ihm.“

markt intern und miDIREKT – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter www.markt-intern.de. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- Parfümerie/Kosmetik
- Schuh-Fachhandel
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ
- Sport-Fachhandel

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

