

FHR

# Impulsgeber in nicht ganz einfachen Zeiten



*FHR-Geschäftsführerin Ann-Kathrin Schmidt freute sich über den gut besuchten »Arbeitskreis Objekt«. In ihrem Beitrag ging sie auf Zahlen, Daten sowie Fakten ein und sagte: »Bei den Herstellern ist nicht nur ein Wandel zu sehen, sondern eine große Transformation. Da passiert, über alle Aspekte hinweg, ganz ganz viel.«*



*Jens Irmer, FHR-Vertriebsleitung, stellte den Teilnehmern die neue Digitalplattform »Objekt-Profis« für das Netzwerken im Objektgeschäft vor.*

Der Fachhandelsring (FHR) setzt sich als Partner von Handel, Handwerk und der Industrie für gewinnbringende Rahmenbedingungen ein. Er zeichnet sich auch durch seine analogen und digitalen Dienstleistungen für seine Mitglieder aus. Der Verbund ermöglicht Unternehmen, die Vorteile einer starken Gemeinschaft zu nutzen und dennoch selbstständig in unternehmerischen Entscheidungen zu bleiben. Und auch beim »Arbeitskreis Objekt« ging es wieder darum, den Partnern einen Kompetenz-Vorsprung zu ermöglichen.

Mitte November kamen 79 Teilnehmer zur Veranstaltung »Arbeitskreis Objekt«, die der FHR an zwei Tagen in Kassel ausrichtete. »Wir freuen uns sehr, dass sie hier so zahlreich erschienen sind«, sagte FHR-Geschäftsführerin Ann-Kathrin Schmidt. »Wir hätten uns ein bisschen gewünscht, dass wir heute hier vom großen Aufschwung und von tollen Zahlen berichten können, aber das ist leider nicht der Fall. Die Zeiten sind nicht ganz so einfach – und Entwarnung gibt es leider nicht. Wir müssen weiterhin fokussiert und wachsam bleiben. Aber die Herausforderungen bieten auch immer die Chancen für Veränderung.«

Den objektlastigen FHR-Mitgliedern wurde ein ausgeklügeltes Programm geboten. Neben Fach- und Produktvorträgen aus Theorie und Praxis gab es nicht nur eine Lieferantenausstellung, sondern auch Einblicke in weitere Dienstleistungen und Zukunftsthemen des Verbundes. Viel Mehrwert wurde

allein durch das Vortragsprogramm geboten, das sich ebenso mit Themen aus der Fußbodentechnik als auch mit Badsanierung und rechtlichen Themen auseinandersetzte.

## Zahlen, Daten, Fakten

Bei der Industrie gäbe es viele Veränderungen im Bereich des Personals, egal ob auf Führungsebene oder im Außendienst. Auch im Bereich der Sortimente seien große Veränderungen zu sehen. Es wird viel stärker analysiert: Welche Produkte laufen gut und welche Farben braucht man noch? Hier gehe es um Effektivität und Straffung der Sortimente sowie um die Reduktion der Lagerbestände, Optimierung der Logistik und damit einhergehend um Kosteneinsparungen. Rezepturen der Produkte verändern sich, mehr Rücknahmesysteme kommen auf den Markt und die Nachhaltigkeit von Produkten und deren CO<sub>2</sub>-Ausstoß stehen nach wie vor im Fokus.

»In den letzten Wochen und Monaten haben bereits mehrere Unternehmen Insolvenz angemeldet. Wir nehmen an, dass noch das ein oder andere folgen wird. Und daher betrachten wir den Markt ganz genau und prüfen, was dort passiert. Welches sind die Partner, auf die wir setzen können, damit auch wir bei der Umsetzung unserer Kollektionen ›bodecor‹ oder ›werkhaus‹ sicher sein können, ob es diese Unternehmen in der Zukunft noch geben wird? Auch wird es einen Strukturwandel geben. Denn wenn es wieder anläuft, wird die Branche eine andere sein. Es wird vielleicht andere Industriepartner, andere Produkte und andere Vermarktungsmöglichkeiten geben. Und diesen Strukturwandel möchten wir als FHR mit begleiten und Ihnen Hilfestellungen geben, den Prozess und die Transformation erfolgreich zu bestehen«, so Schmidt weiter.



*Von links: Michael Bergfeld, Unternehmensberatung & Wirtschaftsmediation beim FHR, kündigte den Beitrag »Innentüren – ein lukratives Zusatzgeschäft durch Konfiguration leicht gemacht« von Fred Himmelmann, Jordan-Geschäftsführer Bereich Holz, an. Im Nachgang erklärte Himmelmann das JOKA-Vermarktungskonzept sowie die einfache Handhabung des neuen Ausstellungsdisplays für die Kundenberatung.*



*Von links: Ulrich Tendyra, Anwendungstechniker bei Objectfloor, und Willi Volkmann, Leiter Anwendungstechnik DACH bei Bostik, hatten sich das Thema »Badsanierung gut & richtig« auf die Fahne geschrieben. Sie erklärten den Teilnehmern, welche Normungen es bei der Verlegung von LVT-Belägen in Feuchträumen zu beachten gilt und welche Untergründe und Produkte hierfür geeignet sind, um Schäden durch Feuchtigkeit zu vermeiden.*



*Von links: Bei Rechtsanwalt Patrick Köppen, BKS Braun, Köppen & Softic, und Ronald Schenk, Sachverständiger FHR-Fußbodentechnik, ging es in ihrem Beitrag über die »3 R im Objekt«: Risiken erkennen, richtig handeln, rechtzeitiges Anmelden von Bedenken. Im Anschluss folgte ein reger Austausch mit vielen rechtlichen und baustellenbezogenen Fragen der Teilnehmer.*

Bei den Mitgliederzahlen gab es aufgrund von Geschäftsschließungen in 2023 und 2024 einen Rückgang, was aber seitens FHR nicht überraschte. Durch die Hinzugewinnung vieler neuer FHR-Partner in den letzten Jahren sei dies kein Problem, da bereits absehbar war, dass sich in dieser Hinsicht etwas verändern wird.

»Wir haben als FHR die Aufgabe, Sie in all den Dingen zu unterstützen. Die gesamte Branche im Blick zu behalten, um zu sehen, was passiert. Wir werden weiterhin vorausschauen, um Ihnen Hilfestellungen in verschiedenen Themenbereichen zu geben. Wir leben in einer anspruchsvollen Zeit, aber den Kopf in den Sand zu stecken ist nicht unser Naturell. Wir müssen die Ärmel hochkrepeln und die Probleme angehen, um vorbereitet zu sein für alles, was da kommt«, betonte Schmidt.

### **Kundenansprache im Objekt**

Um die FHR-Mitglieder im Objektbereich zu unterstützen, hat der FHR eine komplette Werbe-Linie für den Profi entworfen. Diese beinhaltet unter anderem einen vierseitigen Klappflyer in DIN A5, ein achtseitiges Prospekt in DIN A4, Briefkuvert, Visitenkarten sowie eine Kundenmappe für die Unterlagen. Die Broschüren können mit den eigenen Unternehmensangaben, Warengruppen, Dienstleistungen und Referenzen individuell angefertigt werden und sind somit variabel für die Produktgruppen Boden, Beschattung, Akustik, Wand und Textil einsetzbar.

### **Netzwerken im Objektgeschäft**

Eine weitere Neuheit ist eine digitale Plattform für Objekt-Profis. Jens Irmer erklärte: »Seit einiger Zeit werden wir beim FHR von Industriepartnern angesprochen, ob wir nicht ein gutes Handwerksunternehmen oder einen Dienstleister benennen können, der bei-





79 Teilnehmer waren zum diesjährigen »Arbeitskreis Objekt« nach Kassel gekommen, um sich über aktuelle Themen und Neuigkeiten zu informieren.

Fotos: Redaktion OBJEKT

spielsweise im Bereich Raumakustik qualitativ hochwertige textile Bodenbeläge verlegen kann.« Aufgrund dieser Anfragen habe man überlegt, ob das auch im Bereich des Objektgeschäfts umgesetzt werden kann.

Die Vision ist, eine digitale Plattform für die Vernetzung von Auftraggebern und FHR-Partnern zu schaffen. Ziel sei es hierbei, im Rahmen der Digitalisierung die Sichtbarkeit und Vernetzung dahingehend zu erhöhen, damit FHR-Partner bei Ausschreibungen oder aber von Industrieunternehmen, Auftraggebern aus Wirtschaftsverbänden, anderen Verbundgruppen und von regionalen Unternehmerstrukturen auf dieser Plattform gefunden werden. Letztendlich mit dem Zweck, in der schwierigen wirtschaftlichen Situation,

in der sich aktuell ja alle befinden, Aufträge und dementsprechend Umsätze zu generieren. »Unsere Aufgabe wird es sein, dieses Tool mit Leben zu füllen und die Quellen zu erschließen, um entsprechende Projekte einzustellen. Das wird für uns die schwierigste Hürde sein, vernünftige Mengen zu generieren«, so Irmer. Der Ablauf sehe hierbei wie folgt aus: Auftraggeber werden auf der Plattform ihre Projekte einstellen, der FHR prüft und erteilt die Freigabe und der FHR-Partner kann bei Interesse sein Angebot an den Auftraggeber abgeben. Sodann erfolgt die Auftragserteilung durch den Auftrag-

geber. Der FHR stellt hierfür die Infrastruktur bzw. die digitale Plattform für die Kommunikation zur Verfügung.

»Wir sind der festen Meinung, dass die Plattform, wenn sie sich erst einmal etabliert hat, ein gutes Tool sein kann. Ein großer Vorteil hierbei ist, dass der FHR für qualitativ hochwertige Meisterbetriebe steht, die die Produkte auch entsprechend nach anerkannten Regeln des Fachs verarbeiten können«, sagte Irmer.

Der Start für die Raumakustiker wird kurzfristig erfolgen. Spätestens im ersten Quartal 2025 soll mit dem Roll-out für alle anderen begonnen werden. Auch eine Vernetzung von FHR-Partnern untereinander soll zukünftig noch installiert werden.

Sabine Langanke



Unternehmensberater Dieter Perck hatte in seinem Beitrag die Kalkulation im Blick. Er zeigte auf, ob sich mit einer einfachen Kontrolle anhand eines Excel-Kalkulationstools ein Auftrag für ein Unternehmen positiv rechnet. Hierbei ging es darum, schon nach der Vorkalkulation zu wissen, was übrig bleibt und dies anschließend in einer Nachkalkulation zu prüfen.



Theresa Rüdiger, Projektleiterin Nachhaltigkeit beim TFI Aachen, warb für den FHR-Zertifikatslehrgang »Nachhaltigkeit in der Fußbodentechnik«. Was Nachhaltigkeit auf der Gebäude- und Produktebene wirklich bedeutet, welche rechtlichen Rahmenbedingungen es zukünftig geben wird (zum Beispiel CSRD = Corporate Sustainability Reporting Directive, CPR = EU-Bauproduktenverordnung, Green Claims Directive) oder welche Label im Kontext zur Gebäudertzertifizierung stehen, sollen in dem ab kommenden Jahr angebotenen Lehrgang beleuchtet und erklärt werden.



Welche Anforderungen im Zusammenhang mit der Kreislaufwirtschaft zukünftig an das Objektgeschäft gestellt werden, machte Swantje Kühn, Sustainability Manager DACH bei Tarkett, in ihrem Beitrag deutlich. Ferner berichtete sie, wie Tarkett sich bereits schon heute mit seinem Rücknahme- und Recyclingprogramm »ReStart« für die Kreislaufwirtschaft einsetzt.