



Coronabedingt konnte die letzte Jahresveranstaltung in Harsewinkel nur mit rund 250 Gästen stattfinden. Und Schaible gibt sich zuversichtlich, „dass sich bis zum Frühjahr die Corona-Lage wieder entspannt, so dass dieses wichtige Branchenevent unter den dann gel-

„Wir freuen uns sehr, ...“: **DER KREIS** Boss **Ernst-Martin Schaible** lädt nach Hamburg ein

tenden Corona-Auflagen stattfinden kann“.

Thematischer Schwerpunkt der Veranstaltung sollen die Herausforderungen bei der Digitalisierung sein. Neben einem gemeinsamen Programm werden die Gesellschaften zudem eigene, auf ihre Mitglieder abgestimmten Themeneinheiten und Workshops anbieten.

Auch für Unterhaltung und Spaß werde mit Stadtführungen und dem Get-Together-Abend im St. Pauli Millerntor-Stadion gesorgt. Als krönender Abschluss des Kongresses ist ein gemeinsames exklusives hanseatische Fest geplant. ♦

Initiative Moebel Digit@I:

## Ganzheitliche Digitalisierungsstrategien

Die Möbelverbände **VDM**, **BVDM** und andere haben eine Wissensplattform zum Thema „Digitalisierung“

gerade klein- und mittelständische Unternehmen vor der Herausforderung, eigene und Fremdsysteme miteinander zu verknüpfen.

Dazu **Dirk Scharmer** vom Handelsverband Möbel und Küchen (**BVDM**): „Wir beobachten ein rasantes Wachstum im Onlinegeschäft. Die Geschwindigkeit, mit der Fragestellungen gelöst werden, die Kunden bisher davon abgehalten haben, Möbel online zu kaufen, bedroht den unangepassten, statischen Handel auf der einen Seite – auf der anderen Seite eröffnet Digitalisierung auch Effizienzsprünge durch neue Absatzwege, liquiditätsneutrale Erweiterungen des Produktportfolios oder Kosteneinsparungen.“

Aber die Vorteile vieler effektiver und effizienter Instrumente bzw. Prozesse ließen sich erst mit Grundkenntnissen der Digitalisierung nutzen. Zudem würden zukünftige Hersteller-Händler-Beziehungen digitale Mindeststandards besitzen.

Initiiert durch die Branchenverbände **VDM** (Verband der Deutschen Möbelindustrie), **DCC** (Daten Competence Center e.V.), **BVDM** (Handelsverband Möbel und Küchen) sowie **ZGV e.V.** (Der Mittelstandsverbund) und der **IWO furn GmbH** werde „wegen der Dringlichkeit und Komplexität der Digitalisierung“ nun eine Wissensplattform zum Thema „Digitalisierung“ geschaffen, welche allen Nutzern offensteht.

Die neue Branchenplattform biete Profis ebenso wie Neulingen praxisnahe Informationen zu digital gestützten Prozessen in der Einrichtungsbranche.

„**Moebel Digit@I** geht dabei über die Funktionen

neue Ansätze für Wachstum und Effizienz: Mit Unterstützung der wichtigsten Branchenverbände geht die Initiative Moebel Digit@I an den Start. (Bildrechte: Moebel Digit@I)



Wir beobachten ein rasantes Wachstum im Onlinegeschäft“: **Dirk Scharmer** vom **BVDM**

geschaffen, welche allen Nutzern seit dem 09. Februar 2022 offensteht.

Der Anspruch: „Die Umsetzung von ganzheitlichen Digitalisierungsstrategien ist eine große Herausforderung für die unterschiedlichen Player in der Möbelbranche. Unternehmen stehen heute vor der Aufgabe, sich Wissen bzgl. der Digitalisierung anzueignen und sich nach neuen Lösungswegen umzusehen, um langfristig konkurrenzfähig bleiben zu können.“

Dabei, so die Mitteilung weiter, biete die Digitalisierung viele neue Ansätze für Wachstum und Effizienz, um neue Geschäfte voranzutreiben. Aber oft stünden



„Den Digitalisierungspfad in der Branche Richtung Schnellstraße weiterentwickeln“: **VDM** Geschäftsführer **Jan Kurth**

einer reinen Wissens- und Informationsplattform hinaus. Wir wollen zusätzlich etwa über Best Practices den kollaborativen Austausch unter den Marktteilnehmern fördern und den Digitalisierungspfad in der Branche Richtung Schnellstraße weiterentwickeln“, sagt **VDM** Geschäftsführer **Jan Kurth**.

„Tolle Bilanz 2021“:

## Häfele trotz der Pandemie

Die international aufgestellte **Häfele Gruppe** für Beschlagtechnik, elektronische Schließsysteme und Licht in Möbeln und Räumen hat das vergangene Jahr mit einem Umsatzzuwachs von 22 Prozent abgeschlossen. Das Unternehmen mit seinen 38 Niederlassungen in aller Welt wächst beim Jahresumsatz „trotz Lieferketten-Herausforderungen“ um 308 Millionen auf 1,7 Milliarden Euro.

„Häfeles Präsenz in über 150 Ländern bescherte Stabilität“, lautet die Ansage. Besonders hervorzuheben seien Nordamerika, Südeuropa, Großbritannien, Indien und China, „die alle überdurchschnittlich gewachsen sind“.

**Häfele** habe es weltweit geschafft die Umsatzzelle von 2020 (minus 7,3 Prozent) auszugleichen und über Plan abgeschlossen. „Garanten des Wachstums waren die Logistikstärke der Unternehmensgruppe und ein früher, vorausschauender Lageraufbau um 20%.“ So habe man den Betrieb unterbrechungsfrei aufrechterhalten können. **Häfele** sei trotzdem von den Schwierigkeiten der europäischen und asiatischen Zulieferer stark betroffen.

Im kommenden Jahr 2023 feiert der Beschlag-Technik-Spezialist seinen 100. Geburtstag. Das Unternehmen starte an der Schwelle zum zweiten Jahrhundert

Um die Kommunikation und den Austausch über digitale Themen zu fördern und darüber hinaus der Bedeutung der sozialen Netzwerke gerecht zu werden, sei die Initiative auch mit einer LinkedIn-Gruppe vertreten, die allen Interessierten unter <https://www.linkedin.com/groups/9129197/> offensteht. ♦

am Stammsitz in Nagold mit einer Investition im oberen zweistelligen Millionenbereich.

Dabei gehe es um hochmoderne Technologie, um gläserne Logistik und eine „noch schnellere und individuellere Belieferung der Kunden“. Das geplante **Häfele Dynamik-Zentrum** mit integrierter Markenwelt soll die positive Sicht des Unternehmens auf eine nachhaltige Zukunft mit einer mutigen Architektur verbinden und erlebbar machen. ♦



Investition im oberen zweistelligen Millionenbereich: Das geplante **Häfele Dynamik-Zentrum** mit integrierter Markenwelt (Bildrechte: Häfele)

Wachstumsrate von 12 Prozent:

## KARE wächst weiter

„Wir bringen unsere Kunden auf die Gewinnerseite.“ Mit dieser Ansage startet die **KARE Geschäftsführung** in das neue Geschäftsjahr.

Dass dieses Motto Hand und Fuß hat, so die Mitteilung, das beweise der erfolgreiche Jahresabschluss der Münchner, die für 2021 eine Wachstumsrate von 12 Prozent vermelden.

Der Erfolg lasse sich aber nicht nur an der Umsatzsteigerung messen. Auch die Anzahl der Franchisenehmer sei gewachsen. 13 weitere **KARE Stores** u.a. in Boli-

vien, Lagos und auf den Philippinen öffneten 2021 ihre Türen.

Das Führungsduo **Peter Schönhofen** und **Jürgen Reiter** habe frühzeitig Strategien auf den Weg gebracht, die auch im neuen Möbeljahr greifen sollen. Die Hausmesse, die vom 25. Februar bis zum 24. März 2022 stattfindet, hat sich nach dem Wegfall von Köln und der Verschiebung der **Maison & Objet** zum zentralen Ordertermin entwickelt.

„Kunden möchten Messeluft schnuppern, persönlich