

Branchengeflüster

- Die **FCR Immobilien AG** hat im Rahmen ihrer „Buy, Manage and Sell“-Strategie einen **Obi-Markt** im niedersächsischen Bückeburg verkauft. Das Objekt hatte FCR wohl im Frühjahr 2017 gekauft und nun nach knapp zwei Jahren wieder abgestoßen. Genaue Informationen über den damaligen Kaufpreis, den jetzigen Verkaufspreis sowie über den jetzigen Käufer liegen der Redaktion von BaumarktManager nicht vor.
- Der **Brexit** naht und möglicherweise auch die Demission der **Kingfisher CEO Véronique Laury**. Zumindest berichtete die Sunday Times darüber, dass der Aufsichtsrat von Europas zweitgrößter Baumarktkette über die Zukunft ihrer Konzernlenkerin intensiv nachgedacht und diskutiert habe. Die letzten Quartalsergebnisse von Kingfisher waren nicht unbedingt berauschend und aus den Märkten in Russland, Spanien und Portugal wollen sich die Briten gar zurückziehen. Der Aufsichtsrat ist besorgt, dass der von Laury im Januar 2016 ins Leben gerufene **„ONE Kingfisher“-Plan** wirklich aufgeht. Ziel war es, über einen Zeitraum von fünf Jahren zusätzliche Gewinne in Höhe von 500 Millionen Britischen Pfund zu erwirtschaften. Über mögliche persönliche Konsequenzen, die dann auch Véronique Laury betreffen können, wird wohl in diesem März, nach Veröffentlichung der Jahresergebnisse, mehr berichtet werden.
- In der thüringischen Kleinstadt **Stadtröda** laufen derzeit offenbar Planungen für ein interessantes **Mini-Baumarkt-Konzept**. Auf kleiner Fläche in attraktiver Innenstadtlage sollen alle wichtigen Materialien, die man für Reparaturen, kleine Umbauten oder Modernisierungen an einem Haus oder Gartengrundstück benötigt, zu kaufen sein. „Werkzeug, Malerbedarf, kleine Mengen Zement oder Mörtel, Schrauben, Nägel, Elektrik, sogar Material für das Dach soll es geben“, erklärte Initiator **Knut Bauer** gegenüber der lokalen Presse. Im ersten Schritt

Verrohung der Sitten?

- Wie in der Vergangenheit können wir nicht weitermachen, wenn wir weiterhin erfolgreich sein wollen. So ähnlich klang die Aussage von Obi-Chef Sergio Giroldi im vergangenen Jahr beim Global DIY-Summit. Die Hersteller-Seite erwiderte sinngemäß dasselbe. Von einer besseren Zusammenarbeit sind Handel und Industrie jedoch offenbar noch immer weit entfernt. Wie von Lieferanten zu hören ist, sei der Umgangston in der jüngeren Vergangenheit eher noch härter geworden. Mancher beobachtet im Geschäftsleben sogar eine Verrohung der Sitten, wie sie sich derzeit in Teilen der Gesellschaft vollzieht. Als Lichtblick gepriesen wird übrigens eine Veranstaltung von Globus, die jetzt im März stattfindet. Dabei kommen Industrievertreter mit Einkäufern und Warengruppen-Verantwortlichen aus den Globus-Märkten zusammen, um gemeinsam an einem Sortimentsthema zu arbeiten.

sucht Bauer allerdings den Kontakt zu einheimischen Handwerksbetrieben. Diesen will er im Markt eine Fläche von bis zu 50 Quadratmeter zur Verfügung stellen, wo sie ihre Materialien und Dienstleistungen anbieten könnten. Und ein entsprechendes Ladenlokal wird wohl auch noch gesucht.

- Das ist wirklich vorbildlich: Um Schülern konkrete Einblicke in einen möglichen Arbeitsalltag zu gewähren, hat der Baumarktbetreiber **Hellweg** direkt den Dialog mit der Jugend gesucht. Unternehmenschef **Reinhold Semer** selbst hat gleich mit über 70 Schülern in der Dortmunder Hellweg-Zentrale diskutiert. Dabei soll es wohl um die verschiedenen Ausbildungsmöglichkeiten und Karrierechancen im Unternehmen gegangen sein, aber auch um den Umgang mit der Konkurrenz sowie um die Bedeutung des Online-Handels. Hellweg pflegt seit vielen Jahren den unmittelbaren Kontakt zum Nachwuchs, weil der Austausch zwischen Schülern und Wirtschaftsverantwortlichen einerseits für die berufliche Orientierung der Schüler von Nutzen ist, und dem Unternehmen andererseits eine Möglichkeit bietet, junge Mitarbeiter für sich zu gewinnen. Die Schüler hätten sich vor allem für die ökologischen und sozialen Themen interessiert. Vor dem Treffen in der Zentrale stand auch noch ein ausgiebiger Besuch des

Hellweg-Marktes Dortmund-Kley auf dem Programm.

- Wie das **Schweizer Radio und Fernsehen SRF** berichtet, liegt die Baumarktkette **Hornbach** im Clinch mit dem **Schweizer Tierschutz**. Die Organisation hätte über 50 Fachgeschäfte im Land besucht, um zu kontrollieren, ob diese die Kunden korrekt darüber informierten, wie viel Platz ein Tier braucht, welches Futter es benötigt, oder ob das Tier eine Partnerin oder einen Partner braucht. Nur etwa die Hälfte der Geschäfte hätten sich daran gehalten und Hornbach bereite schon seit längerem Sorge, so der Bericht. Hornbach hatte verlauten lassen, die „Umsetzung der Tierschutzverordnung ist bei uns ein Thema, und wir stehen deshalb seit mehreren Jahren regelmäßig mit der Fachstelle Heimtiere des Schweizer Tierschutzes in Kontakt.“ Der Schweizer Tierschutz dementierte allerdings gegenüber **SRF** eine derartige Zusammenarbeit. Wie es da weitergeht oder gegangen ist, erfahren Sie vielleicht im nächsten **Branchengeflüster**.

Kontakt zur Redaktion

Telefon: 0221 5497-299

E-Mail: red.baumarktmanager@
rm-handelsmedien.de

www.facebook.com/baumarktmanager