

Licht und Schatten vorhanden

Das Gesamtvolumen des deutschen PBS Marktes verzeichnete 2017 ein leichtes Minus von 0,6 % und betrug knapp 13 Mrd. Euro. Zwar war die Branche mit höheren Erwartungen in das Jahr gestartet, doch war letztlich dieser Verlauf nicht unerwartet. Der Trend zu neuen, digitalen Arbeitsformen hält an und wird vom Fachhandel aktiv begleitet. Die gute Konjunktur kann den Wandel der Büroarbeit nicht voll kompensieren.

Auf seiner Jahrespressekonferenz im Rahmen der Frankfurter Paperworld 2018 hat der Handelsverband Büro und Schreibkultur (HBS) eine Bilanz für die PBS-Branche im zurück liegenden Jahr gezogen. Das Panel des HBS weist für den Streckenhandel im Jahr 2017 eine Umsatzsteigerung von 3,5 % aus. Die anhaltende Schwäche einzelner Global Player führte zu Umsatzverlagerungen auf den kooperierenden Fachhandel. Der lokale Streckenhändler mit umfangreichen Services und Beratung vor Ort sowie festen Ansprechpartnern baute seine Marktposition aus und erschließt sich neue Sortimentsbereiche von der Kaffee- und Getränkelieferung über persönliche Arbeitsschutz- sowie und Hygieneartikel bis hin zur Logistik kundenindividueller Artikel. Die Rahmenbedingungen bleiben mit einer Steigerung der Erwerbstätigen um 1,5 % auf 44,3 Mio. Menschen gut. Das gilt auch für das stationäre Geschäft, denn die Geburtenrate stieg im Jahr 2016 um 7,4 %, die der Schulanfänger um 0,6 % auf 725.100 Kinder. Elf Millionen Schüler werden an allgemein- und berufsbildenden Schulen unterrichtet.

Bei den PBS-Ladengeschäften weist das HBS-Panel 2017 gleichwohl einen Umsatzrückgang von 3,5 % auf. Beflügelt durch das Trendthema Handlettering und Ausmalen steigt der Mal- und Zeichenbedarf um 13 % auf 135 Mio. Euro. Der Umsatz bei Schreibgeräten stieg um 2,5 % auf 913 Mio. Getragen wurde das Wachstum insbesondere vom Verkauf der Blei- und Buntstifte mit einem Plus von 27 %.

Das Geschäft mit Tinte und Toner ist erwartungsgemäß durch den zunehmenden Grad der Digitalisierung rückläufig: Der Umsatz mit Druckerverbrauchsmaterialien sank um 7,9 %, der Nachfragerückgang nach Bürokommunikationspapieren verlangsamte sich auf 3,3 %. Erfreulich ist das Umsatzwachstum bei EDV-Zubehör um 1,3 %. Nicht erhoben wurden die Dienstleistungen des Fachhandels im Bereich des Prozessmanagements und der Transformation der Unternehmen auf

Fachberaterkurs neu gestartet

Am 17.01.2018 startete der neue Kurs zum zertifizierten Fachberater PBS unter dem Titel „Produkte kennen und verkaufen“ mit einem Einführungstag. Hier erfuhren die Teilnehmer insbesondere den Umgang mit der Lernplattform, erhielten Informationen über die jeweiligen Inhalte der vier Online-Module und die Zusammensetzung der einzelnen Präsenztage. Darüber hinaus lernten sich die Teilnehmer persönlich kennen. „Dies ist gerade in Hinblick auf zahlreiche teambezogene Aufgaben und Projektarbeiten wichtig“, so Lehrgangsleiterin Martina Kobabe. Der Kurs umfasst neben den Online-Lernmodulen insgesamt fünf Präsenztage in Köln. Am 28.11.2018 ist der letzten Präsenztage inklusive Abschlussprüfung. *ts*

digitale und sichere Geschäftsprozesse. Die Sparte der Büro- und Objekteinrichter profitiert von niedrigen Zinsen und einem stabilen Arbeitsmarkt.

Mit Blick auf das Jahr 2018 ist die Branche optimistisch. Dazu tragen die stabile Inlands- und die steigende Auslandsnachfrage bei. Die Erwartungen der Unternehmen sind so zuversichtlich wie nie zuvor. Dies ergibt sich aus dem IFO-Geschäftsklimaindex. Die Inlandsnachfrage wird durch den weiterhin hohen Beschäftigungsstand, steigende Einkommen, anhaltend niedrige Zinsen in Verbindung mit kräftigen Unternehmerrückgewinnen getragen. Steigende Schülerzahlen sorgen bei den Kommunen für Mehrausgaben bei der Schulausstattung und kurbeln die private Nachfrage im Back-to-school-Geschäft an. *tg*

Auf der Suche nach Innovationen

Studie PBS 2018 Gemäß der von Marketmedia24 herausgegebenen Studie „Papier, Bürobedarf und Schreibwaren 2018“, gaben die Deutschen vor allem für Grußkarten, Kalender, Alben/Diarien (+ 1,8 %) sowie für Schreibgeräte (+ 1,1 %) mehr Geld aus als im Vorjahr. Steigende Schülerzahlen, Trends wie Ausmalbücher für Erwachsene oder Lizenzen reichen aber nicht aus, um den PBS-Markt ins Plus zu bringen. So ist die Industrie auf der Suche nach Innovationen, die das analoge Erbe der Branche mit digitalen Entwicklungen und Lösungen verbindet. Um Kundennähe kämpft auch der stationäre Fachhandel, dessen Marktanteil und Umsatz 2017 zurückging. Alternativstrategien sind weitgehend die, die auch in anderen Branchen eingesetzt werden: Cross-Merchandising im Sinne von Impulssortimenten und Zusatzumsatz, Profilierung und Erlebniskauf. Parallel entwickelt sich der Distanzhandel zwar mäßig aber kontinuierlich aufwärts, wie Marketmedia24 im „Branchen-Spiegel Papier, Bürobedarf und Schreibwaren 2018“ aufzeigt. Die vollständigen Ergebnisse mit belastbaren Marktdaten für 20 Warengruppen und allen relevanten Vertriebskanäle bis zum Jahr 2019 gibt es in der Studie für 370,00 Euro zzgl. MwSt. unter studien@marketmedia24.de *el*

Wachstum abseits von Bürobedarf

Böttcher AG Für das Geschäftsjahr 2017 hat die Böttcher AG wieder ein deutliches Umsatzplus vermeldet: „Mit einem Gesamtumsatz von knapp 300 Mio. Euro und einer Umsatzsteigerung von 35 % im Vergleich zum Vorjahr stehen im Unternehmen weiterhin alle Zeichen auf Wachstum“, so Firmenchef Udo Böttcher in der aktuellen Mitteilung. Dieses Wachstum habe man auch durch zusätzliche Investitionen erreicht, so Böttcher: „Auch im vergangenen Jahr wurde die Logistikanlage mit Investitionen von etwa 7 Mio. Euro weiter ausgebaut. Zusätzlich wurde das Sortiment vergrößert und der Firmenname angepasst: Als Böttcher AG bietet das Unternehmen mittlerweile über 150.000 Artikel aus einer Vielzahl von Bereichen. Gerade in den Produktgruppen Küche, Haushalt, Lebensmittel sowie Garten und Baumarkt fand ein Ausbau statt.“ Damit bestätigte Udo Böttcher erstmals klar die schon seit längerem zu beobachtende Entwicklung, dass das starke Wachstum des Unternehmens nicht mehr aus dem Bürobedarf stammt. Dennoch setzt die Böttcher AG ihren Erfolgskurs fort, insbesondere auch im Servicebereich. So konnte das Unternehmen in der Kundenbefragung von Testbild und Statista 2017 wieder mit dem ersten Platz für „Beste Service Qualität“ im Bereich Onlinehandel (Bürobedarf) punkten. *el*

Filialen werden geschlossen

Ex Libris Der Strukturwandel im Handelsmarkt spiegelt sich auch im Ergebnis 2017 des Schweizer Mediendiscounters Ex Libris wider: Die Online-Umsätze stiegen um + 8 % und erreichten damit einen neuen Höchstwert. Auf der anderen Seite konnten sie aber die Einbußen im stationären Geschäft, das in den vergangenen drei Jahren umsatzmäßig und flächenbereinigt um einen Drittel zurückgegangen war, nicht kompensieren. Deshalb sieht sich die Migros-Tochter gezwungen, ihre Filialstruktur anzupassen. Ex Libris reduziert im laufenden Jahr die Zahl der stationären Verkaufsstellen von 57 auf 14 Filialen. Wie der gesamte Schweizer Einzelhandel spürte auch der Händler den Preisverfall durch die Frankenstärke und den Wettbewerb der Online-Konkurrenz. Dennoch entwickelte sich das Tochterunternehmen der Migros mit mehr als 21 Millionen Artikeln zum größten Medien-Online-Shop der Schweiz. Demgegenüber zeigte das Geschäft in den stationären Filialen seit Jahren eine stark rückläufige Tendenz. „Um weiterhin in Wachstumsbereiche investieren und als starkes Unternehmen in die Zukunft gehen zu können, müssen wir deshalb unser Filialnetz gesund aufstellen“, so Daniel Röthlin, Unternehmensleiter von Ex Libris. *cs*

BGH sieht keine Neuherstellung

Wiederaufbereitung Nachdem der BGH am 24.10.2017 die von Canon Inc. gegen KMP und WTA eingereichten Patentrechtsklagen in letzter Instanz abgewiesen hatte, liegt mittlerweile die schriftliche Urteilsbegründung der Karlsruher Richter vor. Dies berichtet das Magazin „DI – Digital

Commerce-Unternehmen beruft Ulrike Leßmann zum 15. Februar zur neuen Einkaufsleiterin im Bereich Spielwaren. In dieser Position verantwortet sie insbesondere den strategischen Einkauf und den Ausbau des Spielwarensortiments. Sie gehört dem Unternehmen seit 2012 an. In dieser Zeit war sie für den Aufbau der Eigenmarke zuständig. Davor leitete Ulrike Leßmann den Einkauf der Kindersortimente bei Kidoh in der Verlagsgruppe Weltbild und arbeitete als Einkäuferin für Toys 'R' Us in Köln. +++ **OGC** Der Office Gold Club (OGC) bietet auch 2018 Veranstaltungen für gewerbliche Einkäufer. Am 29.01.2018 geht es mit dem Thema Procurement auf der Paperworld in Frankfurt los. Auf dem Ausstellungsareal präsentieren 15 PBS-Marken ihr Portfolio. Darauf folgen der 11.04. in Berlin und der 18.04. in Nürnberg mit den Markentagen. Das Jahresthema 2018 lautet „Mut zur Entscheidung“. Außerdem lädt der OGC im Oktober zum zweiten Expertentag in Hannover ein. +++ **Real Verbrauchermärkte** Unter dem Slogan „Die beste Markenvielfalt für Büro, Schule & mehr“ bewarb der Filialist „real“ in seinem Onlineshop ein breites PBS-Sortiment, bei dem die Marke im Vordergrund stand. Von Bic über Faber-Castell, Durable, Leitz, Staedtler und Stabilo bis hin zu Tesa waren viele Markenartikler mit ihren – oftmals allerdings wenigen – Produkten dabei. Das mit Abstand breiteste Angebot bietet Herlitz mit 106 Produkten, mit deutlichem Abstand gefolgt von Stabilo (19 Produkte), Leitz (15 Produkte) sowie Faber-Castell und Pelikan (je 12 Produkte). Insgesamt umfasst das Angebot 235 Artikel. +++ **Staufen** Unter dem Datum 09.01.2018 wurde eine gemeinschaftliche Pressemitteilung des Papierverarbeiters Staufen sowie der beauftragten Insolvenzanwälte Schleich & Kollegen veröffentlicht. Die wesentlichen Punkte darin lauten: Der Geschäftsbetrieb der Staufen GmbH wird im vorläufigen Insolvenzverfahren vollumfänglich fortgeführt, die Löhne für die Mitarbeiter sind über das Insolvenzgeld bis einschließlich März 2018 sichergestellt und es sei beabsichtigt, möglichst kurzfristig einen Investor für eine Übernahme des Geschäftsbetriebes zu finden. Beschäftigt werden derzeit rund 60 Mitarbeiter am Standort Wurmlingen. +++ **Spielwarenhandel** Im Jahresendspurt 2017 hätten sich viele Spielwaren-Händler über mehr Dynamik im Markt gefreut, so Willy Fischel, Geschäftsführer des Handelsverband Spielwaren (BVS): „Der jahrelange Spielwaren-Boom hat eine Pause eingelegt. Wie vom BVS erwartet, hatte der Spielwaren-Einzelhandel im letzten Weihnachtsgeschäft keinen Grund zum Jubeln. Ursachen waren die fehlende Adventswoche und die mangelnde Einkaufsdynamik an den letzten Tagen vor dem Fest.“ Auch wenn erst im März 2018 endgültige Gesamtmarktzahlen über alle Vertriebswege vorliegen, rechnet der BVS für den Inlandsmarkt bestenfalls mit einem ausgeglichenen Jahresergebnis von ca. 3,1 Mrd. Euro. +++ **Toys'R'Us** Der insolvente Spielwarenhändler will im Heimatmarkt USA bis April jede fünfte Filiale schließen. Die sich daraus ergebenden Kosteneinsparungen will das Unternehmen vor allem in Online-Aktivitäten stecken. Die ersten Schließungen sollen bereits Anfang Februar vollzogen werden. Bis April will man dann bei allen 180 betroffenen Filialen die Lichter ausgehen lassen. Ob mit der jetzigen Ankündigung auf Sicht auch Filialen in Europa betroffen werden, ist noch unklar. +++ +++ **Vepa** Der niederländische Büromöbel-Hersteller Vepa eröffnet einen Showroom in Frankfurt und unterstreicht damit die Bedeutung des deutschen Marktes für das Unternehmen. Während der dreitägigen Eröffnungsveranstaltung vom 17.-19.01.2018 zeigte man im 20. Stock des Westhafen Towers die ganze Breite des Büromöbel-Programms. Die Ausrichtung auf den deutschen Markt ist Teil der Internationalisierungsstrategie des niederländischen Unternehmens. Vepa steht nach eigenen Angaben für nachhaltige, innovative Möbel und Einrichtungskonzepte. +++

Impressum

Herausgeber: Handelsverband Büro und Schreibkultur (HBS), Frangenheimstr. 6, 50931 Köln, Telefon 0221/94083-30, Fax -90, E-Mail: hbs@einzelhandel.de.
Verlag: bit-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG, Fasanenweg 18, 70771 Leinfelden-Echterdingen, Telefon 0711/7591-355, Fax -348.
Redaktion: Siegfried Elsaß/el (verantw.), Thomas Grothkopp/tg (HBS), Thomas Schnabel/ts (HBS)..

Erscheinungsweise regelmäßig alle drei Wochen als Online-Newsletter, Jahresabonnement EUR 80,- zzgl. ges. MwSt. Kündigungen mit Monatsfrist zum 31.12.
Der Infoletter HBS ist zur persönlichen Information des Abonnenten bestimmt. Kopie oder Nachdruck, auch auszugsweise, ohne Zustimmung des Herausgebers sind untersagt. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht die Meinung des Herausgebers wieder.