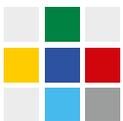




Geschäftsbericht **2018/19**



Verbände der
Holz- und Möbelindustrie
Nordrhein-Westfalen e. V.

Inhalt

Einleitung	Vorwort von Dr. Lucas Heumann 3 »Made in Germany« – Möbel für Deutschland und die Welt Gastkommentar von Jan Kurth 4
Verbände und Wirtschaft	Uneinheitliche Wirtschaftslage nach Branchenzweigen und Unternehmen Erneut stehen Polster- und Wohnmöbelindustrie vor größeren Herausforderungen als die Küche – doch die Konjunkturverläufe sind meist firmenindividuell 5 – 7 Löhne und Gehälter in Osteuropa holen auf Es ist Nachdenken erforderlich im Möbelhandel, denn die Vermarktung von Möbeln über den Preis stößt an Grenzen 8 – 9 Neue Verbandsstruktur für die deutsche Möbelindustrie Ab 2020 vereint, modern gestaltet, effizient und mit zusätzlichem Mehrwert für die Branche 10 Das Herz der Branche Rückblick auf wichtige Tagungen des Netzwerks der Herforder Möbelverbände 11 – 14 Digital wird Alltag – Cybercrime also auch Sommerfest der Möbelverbände Herford sensibilisiert für digitale Angriffsmöglichkeiten 15
Verbände und Recht	A1-Bescheinigung bei Dienstreisen ins Ausland zwingend erforderlich Arbeitgeber in der Pflicht – hohe Sanktionen auch für Arbeitnehmer bei Verstößen möglich 16 BAG zu arbeitsvertraglichen Verfallklauseln Wende in der Rechtsprechung für Arbeitsverträge, die nach dem 31.12.2014 geschlossen wurden 17 BAG setzt EuGH-Urteil zum Urlaubsrecht um Urlaubsansprüche verfallen nicht mehr automatisch 18
Verbände und Fachthemen	Lieferbeziehungen zwischen Industrie und Handel Rechtliche Rahmenbedingungen auf dem Prüfstand 19 – 20 Die Möbelbranche im Fokus des Kartell- und Wettbewerbsrechts Kooperationsnetzwerke von Lieferanten rechtlich zulässig – Compliance-Managementsysteme zwingend empfohlen 21 Deutsche Marken-Möbel auf den »interior design days shanghai« Initiative deutscher Markenmöbelhersteller präsentiert das »Kulturgut Möbel« dem chinesischen Markt 22 Holzmechaniker »auf Probe« Industrie mit Nachwuchssorgen: Schüler für Möbeldesign begeistern 23 Leuchtturmprojekt Lehrfabrik Ausbildungsnetzwerk »BANG« unterstützt Holz- und Möbelindustrie 24 – 25 Der Fahrermangel wird zu Lieferausfällen führen ... Modellprojekte der Logistikinitiative ZIMLog jetzt in die Praxis überführen 25 – 26 DGM-Fachseminare in Herford 26 Kostensteigerungen im Personalbereich Die Anforderungen der Arbeitsplätze, nicht die Qualifikation bestimmen die Zuordnung zu Entgeltstufen 27 20 Jahre DCC Ehrengast Prof. Frank Prekwinkel entwirft die »digitalisierte Möbelbranche« 28 – 29 Beiträge für die Polstermöbelbranche gesenkt Klausurtagung der Arbeitgeber-Vertreter der Berufsgenossenschaft RCI in Herford 30 Furniture Club-Netzwerk vertieft Synergien weiter Arbeitskreis Schiffseinrichtungen international besonders aktiv 31 – 32
	Verbände und Strukturen 33 Verbände und Kooperationspartner · Impressum 34 Verbände und Geschäftsstelle 35

Vorwort zum Geschäftsbericht 2018/19 der Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Leserinnen und Leser,

auch in diesem Jahr wollen wir unsere Mitgliedsunternehmen und befreundete Partner über die Arbeit der Herforder Verbändegemeinschaft informieren und legen deshalb wieder einen schriftlichen Geschäftsbericht vor. In den Jahren 2018 und 2019 hat es eine ganze Reihe von Veränderungen gegeben. So spielt das Thema Kartellrecht eine zunehmende Rolle in der Möbelbranche.

Schon früher waren unzulässige Absprachen auf Herstellerseite von den Kartellbehörden beanstandet und sanktioniert worden. Jetzt deutet vieles darauf hin, dass das Bundeskartellamt zu Recht auch die Handelsseite verstärkt beobachtet. So wurde die rückwirkende Umstellung von Konditionen durch den Handel zu Lasten der Hersteller im Zusammenhang mit der Übernahme eines Möbelhauses durch eine österreichische Möbelkette vom Bundeskartellamt beanstandet und letztendlich einkassiert.

Die Herforder Verbände der Möbelindustrie haben diesen Sachverhalt nicht nur zur Kenntnis genommen, sondern aktiv begleitet. Auch in Zukunft werden wir regelmäßige Gespräche mit dem Bundeskartellamt zur wechselseitigen Sensibilisierung über Entwicklungen in der Möbelbranche und daraus folgende kartellrechtliche Ableitungen führen.

Umso wichtiger ist es, dass unsere Mitgliedsunternehmen verstärkt auf die Einhaltung von Compliance-Regeln achten. Hierzu haben wir mit einer namenhaften, auf Fragen des Compliance spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei ein Branchenmodell entwickelt, das einen Verhaltenskodex, ein Compliance Management System und die entsprechenden Schulungen von Mitarbeitern umfasst. Von diesem Verbandsangebot wird rege Gebrauch gemacht.

Nicht nur in der gesamtpolitischen Diskussion, auch in unserer Branche spielen Fragen der Aus- und Weiterbildung eine verstärkte Rolle. Der Verband hat dies aufgegriffen; ablesbar ist das an der gemeinsamen Initiative zur Errichtung einer Lehrwerkstatt mit dem

Unternehmen BANG, an der Beteiligung an einem in Ostwestfalen installierten Projekt zur Förderung von schulischen Bildungsangeboten im mathematisch-naturwissenschaftlichen Bereich sowie an Fachseminaren für Mitarbeiter der Möbelbranche, die wir gemeinsam mit der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel anbieten.

Das Thema Digitalisierung liegt zurzeit in allerlei Munde. Doch die Möbelbranche hat bereits vor 20 Jahren das Daten Competence Center e.V. als zentrale Netzwerkorganisation zur Entwicklung von digitalen Formaten ins Leben gerufen. Inzwischen hat sich das DCC zur branchenweit führenden Organisation für die Formulierung und Weiterentwicklung von Datenformaten sowie Entwicklungs- und Validierungstools für die gesamte Branche einschließlich Logistik und Handel entwickelt.

Darüber hinaus haben wir in einer Vielzahl von Fällen Beratungs- und Serviceleistungen für unsere Mitgliedsunternehmen entwickelt sowie Netzwerkveranstaltungen durchgeführt, die das Ziel haben, die in einer arbeitsteiligen Branche wie der Möbelbranche wichtigen persönlichen Kontakte entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu initiieren und zu fördern.

Zuletzt ein persönliches Wort: Ich selbst werde nach 23 Jahren Tätigkeit an der Spitze der Herforder Verbände Ende dieses Jahres in den Ruhestand treten. Dies ist somit der letzte Geschäftsbericht, in dem Sie ein Vorwort von mir als Einleitung lesen können. Ich möchte mich bei Ihnen allen sehr herzlich bedanken für diese vielen Jahre gemeinsamer Arbeit – die Herausforderungen waren vielfältig, aber stets spannend und interessant!



Dr. Lucas Heumann



Gastkommentar

»Made in Germany«
– Möbel für
Deutschland
und die Welt

Auch wenn es von den Briten einmal anders gemeint war: »Made in Germany« hat gerade im Ausland einen äußerst positiven Klang. Das gilt übrigens auch für in Deutschland hergestellte Möbel. In den USA, Russland, dem Nahen Osten, Indien und China punkten sie durch ihr positives Herkunftsimago. Die deutsche Herkunft steht für hohe Qualität, gutes Design und eine enorme Liefertreue.

In Deutschland selbst wird die heimische Produktion von Möbeln allerdings nicht mehr ganz so wichtig genommen. Ihr Verkaufsanteil liegt aktuell gerade mal bei 35 Prozent, Tendenz weiter abnehmend. Der deutsche Markt polarisiert immer mehr in »billig« und »teuer« und der deutsche Möbelhandel trägt als unser Partner leider stark zu ihrer Entwicklung bei.

Doch der Margendruck ist ein alter Hut. Seitdem sich die Handelsstrukturen in Deutschland so aufgebaut haben, wie sie heute sind, leidet die Industrie darunter. Sie hat gelernt mit diesem Leiden zu leben und der deutsche Verbraucher, heute extrem preisverwöhnt, freut sich über die vermeintlichen Schnäppchen.

Gleichzeitig führt die starke Stellung der Einkaufsverbände und die damit einhergehende Gleichartigkeit der angebotenen Möbel zu einem eher langweiligen Markt. Will man als Käufer etwas Besonderes und Individuelles, so findet man dies nur schwer. Viele Kunden vermissen Exklusivität im breiten Möbelmarkt. Hier kann die Möbelbranche ansetzen und entsprechende Angebote liefern. Boutiquen statt Paläste; Innenstadt statt grüne Wiese. In anderen Ländern klappt das auch.

Auch vor diesem Hintergrund hat der VDM seine Exportaktivitäten intensiviert. Neben einem aktuellen Export-Leitfaden, mit nützlichen Informationen über ausgewählter Länder, über weltweite Messestandorte und Hinweisen zu Zollfragen, Logistik etc. wurde ein Arbeitskreis aus den Reihen deutscher Möbelhersteller ins Leben gerufen, der u.a. spezielle Märkte unter die Lupe nimmt. Eine aufwendige Grundlagenstudie zum US-amerikanischen Markt wurde dabei kürzlich präsentiert. Es folgen die Märkte Russland und China. Die sehr praxisbezogenen Informationen



Jan Kurth, Geschäftsführer VDM

können alle deutschen Möbelhersteller individuell verwenden. Der Export ist unser zweites Standbein und wird immer wichtiger.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind global positiv. Wir blicken daher optimistisch in die Zukunft. Weltweite Handelsströme nehmen weiter zu und das deutsche Möbel mit seinem guten Image wird seinen Stellenwert ausbauen. Auf den sozialen Medienkanälen Twitter, Facebook und Instagram haben wir zur Unterstützung unserer Branche die Initiative #zuhausesein ins Leben gerufen.

Hersteller, Experten und Designer melden sich zu Wort und beziehen Stellung für Möbel Made in Germany. Ziel ist es, deutsche Möbel modern und innovativ zu positionieren, Lust am Thema Einrichten zu schaffen und die Nachfrage in Deutschland und der Welt zu erhöhen.

Jan Kurth

Gastkommentar
von Jan Kurth,
Geschäftsführer des
Verbandes der Deutschen
Möbelindustrie e.V.
(Bad Honnef)

Uneinheitliche Wirtschaftslage nach Branchen- zweigen und Unternehmen

Erneut stehen
Polster- und Wohn-
möbelindustrie vor
größeren Heraus-
forderungen als die
Küche – doch die
Konjunkturverläufe
sind meist firmen-
individuell

Die wirtschaftliche Lage der deutschen Möbelindustrie im Geschäftsjahr 2018-2019 ist uneinheitlich und lässt sich daher am ehesten – bildlich gesprochen – mit der Formulierung »heiter bis wolkig« beschreiben.

Die Küchenmöbelindustrie als traditionell leistungsstärkste Teilsparte hatte für das zweite Halbjahr 2018 eine theoretisch optimale Ausgangsposition – nach einem fulminanten ersten Halbjahr 2018 mit weit überdurchschnittlichen Zuwachsraten sowohl des Branchenzweigs als auch einzelner Unternehmen und dadurch hohem Auftragsbestand, der bei vielen VdDK-Mitgliedern Lieferzeiten von 13 Wochen und mehr hervorgerufen hatte. Die Ursache liegt in der Insolvenz der ALNO-Gruppe im Jahr 2017, der dadurch bewirkten Neuverteilung von Aufträgen bei den verbleibenden Herstellern und durchweg zweistelliger Steigerungen der Auftragseingänge. Diese einmalige Situation hat bei vielen Unternehmen zu einer Überforderung der eigenen Produktionskapazitäten und damit eben zu überlangen Lieferzeiten geführt.

statistik nicht oder nur wenig ausgewirkt hat, liegt am hohen Auftragsbestand zum Ende der ersten Jahreshälfte. Dieser ist bis in den Herbst hinein weitgehend abgeschmolzen worden – fast alle führenden Unternehmen lieferten im Herbst mit drei bis vierwöchigen Lieferzeiten, also in dem normalen Rahmen.

Auch das Jahr 2019 hat wechselhaft angefangen. Zum 30. April (jüngere Zahlen lagen bei Redaktionsschluss nicht vor) konnte die Küchenmöbelindustrie ihre Umsätze um 1,4 % steigern. Dabei lag der Zuwachs im Auslandsgeschäft mit +2,2 % etwas höher als im Inlandsgeschäft mit +0,9 %. Damit dürfte im Jahre 2019 das Umsatzwachstum der Branche geringer ausfallen als im Vorjahr. Zum Jahresende rechnen wir mit einer Umsatzsteigerung zwischen 2 und 2,5 %.

Im Polstermöbelsektor haben sich langfristige Tendenzen fortgesetzt, die bereits in Vorjahren deutlich geworden sind. Die starke Lohnintensität der Polstermöbelproduktion bewirkt, dass im Hochlohnland



Im zweiten Halbjahr 2018 sind allerdings die Auftragseingänge bei Küche regelrecht eingebrochen. In der verbandsinternen Auftragsstatistik hat sich dies widerspiegelt durch teilweise zweistellige Rückgänge der Auftragseingänge in den Monaten ab Juli 2018. Dass sich dies in der amtlichen Umsatz-

Deutschland eine Produktion immer schwieriger zu betreiben ist. Daraus erklärt sich der Rückgang der Umsätze der in Deutschland produzierenden Betriebe im Jahre 2018 um -5,6 %, die auch im Jahre 2019 fortgesetzt worden ist mit einem Umsatzrückgang von -3,1 % per 30.4.2019. ►



© Flamingo Images / Fotolia
Moderne Küchen werden immer mehr zum Mittelpunkt sozialer Interaktion

Der Produktionsstandort Deutschland verliert also weiter an Wettbewerbsfähigkeit; allerdings ist auch die Verlagerung von Produktionskapazitäten ins Ausland kein Allheilmittel. Unternehmen, die insbesondere in Osteuropa produzieren, klagen über zunehmende Schwierigkeiten bei der Gewinnung von Arbeitskräften. Hinzu kommt, dass gerade in Osteuropa die Lohnkosten überproportional steigen. Beides führt dazu, dass die Polstermöbelhersteller sich zurzeit produktionsmäßig neu aufstellen.

Der Wohn- und Schlafraummöbelsektor wiederum ist geprägt von einem starken Importdruck, insbesondere im Discountbereich. Dies führt zu einer wachsenden Bedeutung von Vertriebsgesellschaften, die über keine eigenen Produktionskapazitäten verfügen und dadurch extrem flexibel auf Marktentwicklungen reagieren können. Ebenfalls

bezeichnend für die Situation ist die wachsende Bedeutung von Firmenkonzernen, zum Positiven wie zum Negativen.

Daher kann man aus dem Branchenzahlen nicht zwingend auf die Entwicklung einzelner Unternehmen rückschließen. Die interne Auftragsstatistik des Verbandes der Deutschen Wohnmöbelindustrie e.V. weist im Jahr 2018 einen Rückgang der Auftragsgänge um -1,2 % auf; im Jahr 2019 scheint sich diese Entwicklung stabilisiert zu haben. Die Auftragsgänge sind positiv; zum 31. Mai 2019 weisen sie einen Zuwachs um +6,1 % auf.

Jenseits der einzelnen statistischen Zahlen gibt es aber auch eine Reihe von Megatrends, die die Entwicklung der Möbelindustrie beeinflussen. So steigt in den Augen der Verbraucher permanent die Bedeutung der



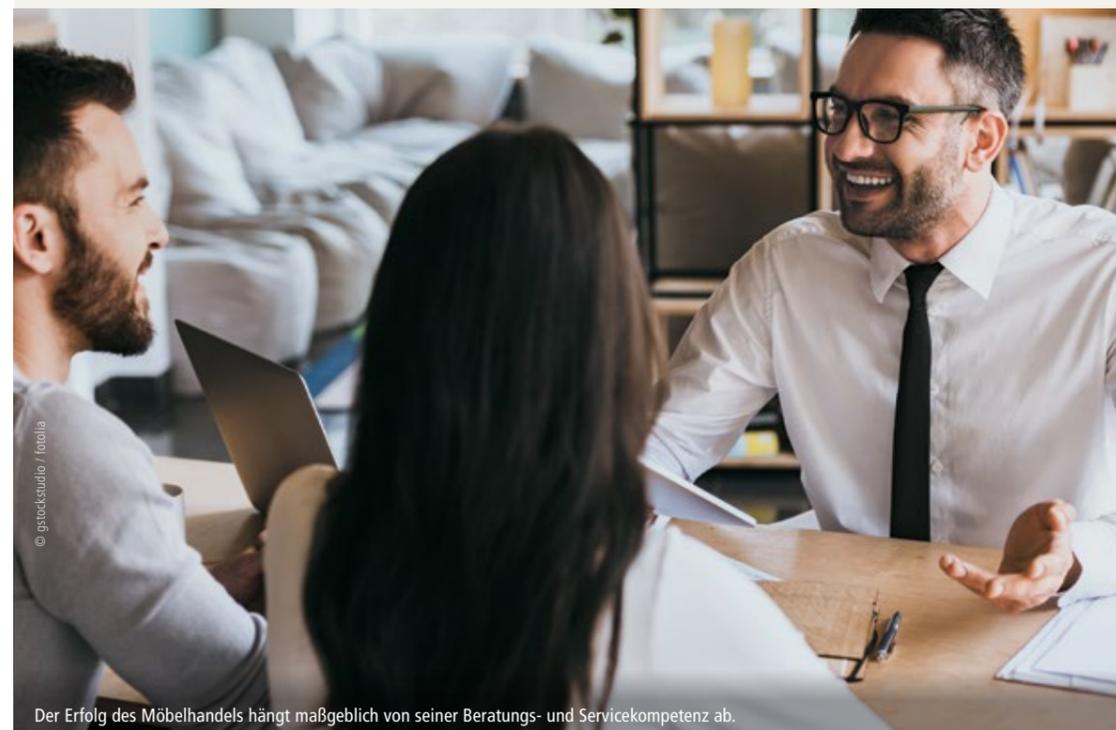
Rabatte, Nachlässe oder Gutschriften zu Werbezwecken – nicht selten werden Möbel nur über ihren Preis vermarktet und so ihr Wert herabgesetzt.

Küche. Sie ist schon lange nicht mehr nur Arbeitsraum, sondern Mittelpunkt der sozialen Kommunikation innerhalb der Familie. Küchenmöbel werden daher wohnlicher; Wohnbereiche werden zunehmend auch durch Küchenmöbel ausgestattet, letztlich zu Lasten der klassischen Wohnmöbelproduktion.

Auch der Polstermöbelsektor hat sich verändert. Hier ist die Tendenz allerdings umgekehrt. Weg also von Polstermöbeln als Ausstattung von Flächen für familiäre Kommunikation und hin zu Polstermöbeln als Ruhe- und Relaxbereiche zum Entspannen. Entsprechend stark entwickeln sich Polstermöbel mit Relax-Funktionen in der Vermarktung durch den Handel.

Die Großfläche muss ihre Vermarktungsstrategie entsprechend umstellen. Wenn sie das nicht tut, wird sie zunehmend strukturelle Probleme erhalten. Dies kann im Übrigen zu einer Renaissance des Fachhandels führen. Gerade der Fachhandel wird mit diesen serviceorientierten Erwartungen der Verbraucher identifiziert. Er sollte diese Chance nutzen, um seine Stellung im Möbelhandel zu steigern.

Zuletzt ein Wort zum Thema Onlinehandel mit Möbeln. Hier gibt es unstrittig überdurchschnittliche Wachstumsraten, wenn auch auf niedrigem Niveau. Hersteller müssen darauf achten, dass sie die Anforderungen des Online-Geschäfts erfüllen: Dies sind die Optimierung logistischer Prozesse einerseits, kurze



© gstockstudio / Fotolia
Der Erfolg des Möbelhandels hängt maßgeblich von seiner Beratungs- und Servicekompetenz ab.

Apropos Handel: Es bedarf keiner großen analytischen Fähigkeiten, um zu erkennen, dass die Schwäche im Möbelhandel in erster Linie eine Schwäche der Großfläche ist. Die Großfläche ist zunehmend wenig in der Lage, die gesteigerten Beratungserwartungen der Verbraucher zu erfüllen. Der Grund liegt in einer völlig einseitigen Vermarktungsstrategie, die ausschließlich auf den Preis setzt. Der Verbraucher erwartet aber heute mehr als attraktive Preise, insbesondere erwartet er eine hohe Beratungskompetenz und einen überdurchschnittlichen Servicestandard.

Lieferzeiten andererseits und eine Senkung der Reklamationsquote als weiteres zentrales Anliegen.

Entsprechend hoch sind die Herausforderungen für die Möbelindustrie. Sortimente und Prozesse müssen onlinefähig gemacht werden. Logistische Prozesse müssen optimiert werden, weil dort die wesentliche Ursache für Reklamationsanfälligkeit von Produkten liegt. Es gibt also viel zu tun! Wer im Wettbewerb bestehen will, muss diese Themen anpacken – gemeinsam mit Zulieferern sowie Dienstleistern und in Partnerschaft zum Möbelhandel als Verantwortlicher für den Point of Sale.

Löhne und Gehälter in Osteuropa holen auf

Es ist Nachdenken erforderlich im Möbelhandel, denn die Vermarktung von Möbeln über den Preis stößt an Grenzen

Bisher konnten Hersteller den handelsseitigen Preisdruck mit Verlagerung der Produktion ins osteuropäische Ausland teilkompensieren. Diese Möglichkeit ist auf Grund der explosiven Lohn- und Gehaltsentwicklung in dieser Region inzwischen Geschichte. **Will der Möbelhandel Versorgungsprobleme vermeiden, gibt es nur eine einzige, längst überfällige Lösung: Das Kulturgut Möbel mit seinem Wert vermarkten, anstatt einer ganzen Branche über aggressive Nachlässe das Wasser abzugraben.**

In den letzten 25 Jahren spiegelte die Entwicklung der deutschen, ja der gesamten europäischen Polstermöbelindustrie eine schleichende Reduzierung von Produktionskapazitäten in Westeuropa zu Gunsten anderer, durch günstigere Lohnkosten gekennzeichnete Standorte – überwiegend in Osteuropa – wider. Die strukturelle Ursache liegt in der hohen Lohnabhängigkeit der Produktion von Polstermöbeln.

Bei voller Fertigungstiefe liegt die Lohnquote bei der Produktion von Polstermöbeln annähernd bei 50 % mit der Folge, dass im Lichte des Lohnniveaus in Westeuropa im Allgemeinen und in Deutschland im Besonderen eine Produktion an solcherart Standorten immer weniger wirtschaftlich zu realisieren ist.

Die direkte Folge ist die bereits beschriebene Produktionsverlagerung. Einen ganz erheblichen Beitrag zu dieser Standortverlagerung hat der Möbelhandel zu verantworten, der seit 25 Jahren einen permanenten Preisdruck auf die Industrie ausübt und mit Verve durchsetzt. Damit entsteht für die Industrie ein permanenter Kostensenkungszwang, dem sie eben im Lichte der hohen Lohnquote bei der Produktion von Polstermöbeln nur durch Verlagerung von Arbeitsplätzen gerecht werden kann. Denn ein Absenken von Löhnen und Gehältern wäre nicht nur rechtlich auszuschließen.

Der Handel wiederum hat in den vergangenen Jahrzehnten die von ihm veranlassten Kostensenkungen beim Einkauf überwiegend an den Verbraucher weitergegeben in Form von Skonti, unentgeltliche Zugaben und Rabattschlachten unter solch bekannten Claims wie »Und die Mehrwertsteuer ist auch noch drin!«

Wie sich diese für den Produktionsstandort Deutschland unerfreuliche Entwicklung im Polstermöbelsektor für Unternehmen und Arbeitnehmer ausgewirkt hat, lässt sich an der Statistik bestens ablesen: So waren 2007 in 54 Betrieben noch rund 12.800 Arbeitnehmer beschäftigt. Nur gut zehn Jahre später waren davon 26 Firmen mit gerade einmal 4.000 Beschäftigten – also noch einem Drittel – übrig!

Mit der rückläufigen Personalentwicklung in der Bundesrepublik einher ging der Aufbau von Produktionskapazitäten in zahlreichen Ländern Osteuropas – schwerpunktmäßig in Polen, Rumänien, Tschechien und Ungarn. Zunächst stand die Produktion für das untere Preissegment im Fokus – inzwischen ist auch ein überwiegender Teil des mittleren und gehobenen Preissegments von dieser Abwanderungsbewegung betroffen.

Solcherart Standortverlagerungsstrategien gehen allerdings nur so lange gut, wie die Arbeitskosten in den Zielregionen zur Verlagerung von Produktionskapazitäten stabil und vor allem auf niedrigem, zumindest niedrigerem Niveau liegen. Nunmehr aber gerät das bisherige Konzept zunehmend unter Druck – und zwar von zwei Seiten:

Die Arbeitskosten in Osteuropa und gerade in Polen steigen in den letzten Jahren deutlich überproportional. Allein die Mindestlöhne haben sich in den letzten zwei Jahrzehnten meist verfünffacht, in der Spitze sogar – dann natürlich von sehr niedrigem Niveau – verhundertfacht. Wegen der hohen Lohnabhängigkeit bei der Produktion von Polstermöbeln ist es schlichtweg ausgeschlossen, eine derartig dramatische Entwicklung ohne eine Veränderung der Preisstruktur zu kompensieren.

Verschärft wird diese Entwicklung dadurch, dass gerade in Osteuropa eine zunehmende Verknappung von Arbeitskräften festzustellen ist. Die Zeiten, in denen sich die Polstermöbelindustrie aus einem Arbeitskräfte-Reservoir von gut ausgebildeten Arbeitswilligen und sogar Arbeitslosen versorgen konnte, sind lange vorbei. Folglich sind Unternehmen mit Produktionsstandorten in Osteuropa gezwungen, ihre Kalkulationen neu zu überdenken und die Preise anzuheben. Wo der Handel dies nicht akzeptiert, drohen Lieferstopps und damit eine Unterversorgung in den betroffenen Preissegmenten.

Aber noch etwas kommt hinzu: Die Hochkonjunktur in Deutschland der letzten fünf, sechs Jahre, die damit einhergehenden überproportionalen Lohn- und Gehaltszuwächse und das Phänomen der »Erben-generation« auf Konsumentenseite haben unter anderem bewirkt, dass eine preisorientierte Möbelwerbung – auf die sich insbesondere die Großfläche in den letzten Jahrzehnten konzentriert – immer weniger »zieht«. Für Verbraucher ist der Kampf über die Preisfront immer unglaubwürdiger, unattraktiver und wird daher auch nicht im Kaufverhalten honoriert.

Was lässt sich aus diesen Sachverhalten ableiten? In Zeiten eines hohen Beschäftigungsstandes, niedriger Arbeitslosigkeit, marginaler Inflation und deutlich überdurchschnittlicher Reallohnzuwächse erwartet der Verbraucher etwas Anderes als Rabattschlachten und durchgestrichene Preise. Diese ausschließlich preisorientierte Vermarktung zieht schlichtweg nicht (mehr).

Der Verbraucher erwartet stattdessen Produktqualität, kompetente Beratung sowie höchste Service-Standards – und vor allem erkennbare Mehrwerte bei Neumöbeln gegenüber der bisherigen Ausstattung seiner Wohnung. Die Werbung der Großfläche wird diesen Erwartungen in keiner Weise gerecht.

Mit Ausnahme der Preiskommunikation werden nur marginale Informationen weitergegeben. In Massenprospekten als Beilagen zu Tageszeitungen werden zwar unentgeltliche Zugaben und Rabatte versprochen – nirgendwo steht aber, was die angebotenen Neumöbel eigentlich anders bzw. besser können als die Möbelstücke, die jetzt in deutschen Haushalten genutzt werden.

Warum soll denn der Verbraucher einen (und sei es rabattierten) Preis bezahlen, um ein Möbel zu kaufen, das nach seiner Wahrnehmung in der Werbung eigentlich nur dasselbe kann, wie seine jetzigen, dank des Qualitätsstandards »Made in Germany« voll funktionsfähigen Möbel? Und warum sollte er ausgerechnet zum jetzigen Zeitpunkt kaufen, wo doch der Nachlass – oder die »Entwertung« – bald vielleicht noch höher ausfällt? Das so eingesparte Geld legt er also gleich lieber in einem zusätzlichen Urlaub, im Fitnessstudio oder für ein neues Smartphone an.

Die Alternative liegt seit langem auf der Hand: Der Handel sollte im eigenen Interesse die aggressive

Preisorientierung ersetzen durch eine wertorientierte Vermarktung. Dies setzt allerdings Preistransparenz, den Verzicht auf Rabattschlachten sowie »Mondpreise« und die Gewährung höchster Qualitäts- und Servicestandards voraus.

Dafür ist eine transparente, aber vor allem für jeden Wertschöpfungspartner auskömmliche Preisfindung zwingend erforderlich. Wichtiger als Hochzeitsrabatte, Integrationsbeiträge oder pauschale Werbekostenzuschüsse wären Schulungsoffensiven für das Verkaufspersonal, die diese endlich in die Lage versetzten, Innovationen sachgerecht und motiviert zu vermarkten. Oder gern auch elektronische, innovationsorientierte Vermarktungshilfen für den Verbraucher am Point of Sale und im Internet. Oder gezielte Verkaufsförderun-



gen, die nicht den Kauf des Polstermöbels pauschal als Ganzes »wie abgebildet«, sondern von wertsteigernden Ausstattungen fokussieren.

Es ist sehr bedauerlich, dass ein Umdenken im Handel möglicherweise erst durch äußeren Druck, sprich durch einen breiten gesellschaftlichen Aufschwung in Osteuropa deutlich gestiegenen Gestehungskosten, erzwungen werden muss. Abgewanderte Produktionsstandorte der Polstermöbelindustrie wird ein möglicher Strategiewechsel im Handel wohl kaum nach Deutschland zurückholen – wohl aber die verbliebenen Unternehmen vor einem Weggang bewahren. Was nicht nur Betrieben und Arbeitnehmern zugutekäme, sondern gerade den bekannt anspruchsvollen, kaufwilligen deutschen Verbrauchern – und damit dem Möbelhandel selbst.

Neue Verbandsstruktur für die deutsche Möbelindustrie

Ab 2020 vereint, modern gestaltet, effizient und mit zusätzlichem Mehrwert für die Branche



Klemens Brand, Dr. Lucas Heumann, Jan Kurth (v.l.n.r.) vor der Geschäftsstelle der Möbelverbände NRW sowie der ab 2020 zweiten Geschäftsstelle des VDM in Herford.

Nichts ist so beständig wie der Wandel – sagt man. Das gilt auch für die deutsche Möbelindustrie, die ebenfalls einem kontinuierlichen Wandel unterzogen ist. Die Branche konsolidiert sich und die Herausforderungen sowohl auf dem Inhaltmarkt als auch im Ausland nehmen weiter zu. Und der Wandel macht auch vor den Verbänden nicht halt, die sich jetzt für die Zukunft neu aufstellen.

Hierfür haben der Dachverband der deutschen Möbelindustrie (VDM) und die angeschlossenen Branchenverbände in Herford nach umfangreichen Diskussionen über die strategische Positionierung grundlegende Strukturveränderungen zur Verschlankung und zur Effizienzsteigerung beschlossen. In Zukunft werden Synergieeffekte für die Verbandslandschaft der Möbelindustrie stärker genutzt, um Doppelarbeit zu vermindern und das Serviceangebot für Mitgliedsunternehmen und die Branche zu optimieren.

Was wird passieren: Es rücken die bundesweit agierenden Einheiten des Verbandes der Deutschen Möbelindustrie in Bad Honnef (VDM) auf der einen Seite sowie die Bundesfachverbände und der möbelrelevante Teil des Regionalverbandes NRW in Herford (VHK) auf der anderen Seite deutlich enger zusammen und werden ab 2020 unter eine einheitliche Leitung gestellt.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an beiden Standorten werden zudem operativ miteinander verzahnt und arbeiten künftig in einem Team eng zusammen. Wichtig ist, dass der VDM ab dem

kommenden Jahr neben Bad Honnef eine zusätzliche Geschäftsstelle in Herford bekommen wird. Wir machen dann Möbelthemen »aus einer Hand«.

Mit der neuen Struktur werden die vorhandenen finanziellen und personellen Kapazitäten also noch effizienter für die Unternehmen der Branche eingesetzt. Nun gilt es mehr denn je, gemeinsam den weiter steigenden Anforderungen in einem globalisierten Markt zu begegnen. Wir haben uns vorgenommen, gemeinsam das Zentrum serviceorientierter Dienstleistungen für die Mitgliedsunternehmen der deutschen Möbelindustrie zu werden. Dazu zählen kleine wie große Aufgaben und Herausforderungen beispielsweise aus den Bereichen Statistik und Marketing, politisches Lobbying auf Kommunal-, Regional-, Landes-, Bundes- und Europaebene, Digitalisierung, die Besetzung juristischer Kompetenzfelder, Messerfragen, Fachkräfte- und Nachwuchsrekrutierung durch eine Qualifizierungsoffensive, Exportunterstützung, moderne Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und auch Leitlinien und Leitfäden zu gesetzlichen Neuregelungen etwa im technischen Bereich.

Ich freue mich sehr darauf, in Zukunft neben dem VDM gemeinsam mit Klemens Brand auch die Fachverbände in Herford und die möbelrelevanten Themen des Regionalverbandes NRW leiten zu dürfen. Das Know-how der Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den unterschiedlichen Standorten ist vorhanden und wird gebündelt zum Wohle der gesamten Unternehmen der deutschen Möbelindustrie eingesetzt. Diese Restrukturierung nutzt den Unternehmen sowohl in NRW als auch in den übrigen Regionen Deutschlands.

Ansprechpartner
Klemens Brand
Jan Kurth (Bad Honnef)

Das Herz der Branche

Rückblick auf wichtige Tagungen des Netzwerks der Herforder Möbelverbände

In Herford schlägt das Herz der Holz- und Möbelbranche. Mehrere bedeutende Fach-, Tarif- und Bundesbranchenverbände vertreten die Interessen der über 400 organisierten Unternehmen von Industrie und Handwerk in juristischen, tarifpolitischen sowie fachlichen Fragestellungen. Branchenverwandte Organisationen und Dienstleister sind inzwischen fest an diesen Verbandspool angedockt, andere sind assoziiert oder erfahren direkte Unterstützung. Besonders wertvoll sind die herausragenden Beziehungen zu den Kooperationspartnern der Verbände – aus dem Segment der Zulieferer, der Maschinenbauer oder Dienstleistungsunternehmen.

Höhepunkte der Verbandsarbeit sind die Mitgliederversammlungen und Vorstandssitzungen der jeweiligen Organisation. Wir berichten hier in einer kleinen Chronik über wichtige Meetings.

Am 13. November 2018 fanden die Vorstände des Verbands der Deutschen Wohn- (VdDW e.V.) und Polstermöbelindustrie (VdDP e.V.) an getrennten Standorten zu ihren Herbstsitzungen zusammen. Im Fokus standen die Geschäftstätigkeit, Rechtsfragen, das DCC mit der Logistikinitiative Zimlog, die kommende IMM cologne und Living Kitchen.

Am Vormittag des Sitzungstags war der Wohnmöbel-Vorstand Gast des Hauses Hartmann Möbelwerke GmbH in Beelen. Vor kleinem Kreis stellte eingangs DCC-Geschäftsführer Dr. Olaf Plümer den Arbeitsstand im Daten Competence Center e.V. bezüglich Formatentwicklung und dreidimensional darstellender Konfiguratoren vor. Mit Nachdruck und unter allseitiger Zustimmung erläuterte Dr. Plümer die umfassenden Vorzüge eines neutralen Daten-Austauschformats gegenüber proprietären Lösungen.

Andreas Ruf informierte die VdDW-Vorstände über den Arbeitsstand in der gemeinsamen Logistikinitiative Zimlog. Anschließend verschaffte sich Jan Kurth, aus Bad Honnef angereister VDM-Geschäftsführer, ein Meinungsbild des VdDW – am Nachmittag dann des VdDP – zu der geplanten Erhöhung der Schlagkraft der Möbelverbände und des HDH im Interesse der gesamten Holz- und Möbelbranche.



Sitzung des Vorstands des Verbands der Deutschen Wohnmöbelindustrie (VdDW e.V.) Mitte November im münsterländischen Beelen auf Einladung des Massivholzspezialisten Hartmann Möbelwerke

Am Nachmittag des 13.11.2018 versammelten sich die Vorstände des Verbandes der Deutschen Polstermöbelindustrie in Rheda-Wiedenbrück. Die insgesamt rund 20 Teilnehmer der Sitzung waren der herzlichen Einladung von Jürgen Kleinegesse in den Sitz seiner 3C-Holding GmbH gefolgt. Nach einer kurzen, beeindruckenden Unternehmenspräsentation übernahmen Claire Steinbrück und Bernd Sanden von der Koelnmesse das Wort und berichteten zu den Vorbereitungen der IMM cologne 2019.



Verband der Deutschen Wohnmöbelindustrie e.V.



Verband der Deutschen Polstermöbelindustrie e.V.



Beim Polstermöbelproduzenten 3C in Rheda-Wiedenbrück traf sich der Vorstand des Verbands der Deutschen Polstermöbelindustrie (VdDP e.V.) zu seiner turnusmäßigen Herbstsitzung.

VdDW und VdDP beraten zu Konjunktur- und Rechtsfragen

VdDK-Vorstand informierte sich zur »Living Kitchen« 2019

Am 27. November 2018 kam das Leitungsgremium des Verbands der Deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK e.V.) auf Einladung von Vorstand Georg Billert (Impuls Küchen GmbH) in Brilon zu seiner Herbstsitzung zusammen. Im Fokus standen wichtige Wirtschafts- und Branchenthemen sowie die kommende »Living Kitchen« als internationale Präsentationsplattform der Küchenbranche.

Den allgemeinen Geschäftsbericht startete Christian Langwald, Geschäftsführer der Herforder Service-



Teil der Vorstandssitzung des VdDK Ende November vergangenen Jahres war ein interessanter Betriebsrundgang der Sitzungsteilnehmer durch die Werkhallen des Gastgebers Impuls Küchen.

gesellschaft Möbel, mit dem statistischen Teil. Von dem bisher einzigartigen Umsatzrückgang 2017 abgesehen, verläuft die Entwicklung des Branchenzweigs Küche 2018 rundum positiv. Trotz guter Außenhandelsbilanz und hervorragenden Zuwächsen in Export-Hauptmärkte bereiten die Ausfuhren in die Schweiz, nach den USA und – Brexit bedingt – Großbritannien im Trend Sorge.

Als Gäste zur VdDK-Vorstandssitzung waren aus Köln die Messemanager Matthias Pollmann und Bernd Sanden angereist. Sanden, Direktor bei Koelnmesse mit Verantwortung der Living Kitchen, informierte sehr umfassend über die vielfältigen Bestrebungen des Veranstalters, die führende Position dieses Branchenevents zu halten und auszubauen. Mit Blick auf den Gesamtevent stand anschließend Matthias Pollmann als Geschäftsbereichsleiter für Messen zu Möbel, Einrichten und Design Rede und Antwort.



**Verband der Deutschen
Küchenmöbelindustrie e. V.**

Möbelverbände NRW: Umsatzsteuerrecht harmonisieren – Schlupflöcher schließen

Der neue Mehrwertsteuer-Aktionsplan der EU-Kommission verfolgt das ehrgeizige Ziel, die EU steuerrechtlich für die Zukunft zu rüsten, die Harmonisierung voran zu bringen und Steuerschlupflöcher zu schließen. Die grundlegende Änderung des Umsatzsteuerrechts wird zum 1. Januar 2020 starten. Wegen den in Bälde in Kraft tretenden Rechtsänderungen bis hin zum Abschluss dieser Reform hatten die Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen ein Umsatzsteuer-Seminar vorbereitet und am 31. Januar 2019 in den Herforder Geschäftsräumen veranstaltet.

Zur Veranstaltung unter Moderation von Andreas Ruf, verantwortlich für die Bundesfachverbände,

kamen rund 15 hoch motivierte Unternehmensvertreter. Zu den fachlichen Aspekten der anstehenden Veränderungen im Umsatzsteuerrecht, zum Brexit und auch zu Fragen betrieblicher Steuer-Compliance-Systeme hatte die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Stückmann die Steuerberater und Diplom-Finanzwirte Alexander Schallock sowie Frank Johannesmeier entsandt.



**Verbände der
Holz- und Möbelindustrie
Nordrhein-Westfalen e. V.**



Die Referenten genossen ungeteilte Aufmerksamkeit bei der Vorstellung der eintretenden Veränderungen beim Umsatzsteuerrecht in der betrieblichen Praxis.



Rund 20 Teilnehmer fanden Ende Mai 2019 anlässlich der VdDK-Vorstandssitzung bei Gastgeber Express Küchen in Melle zusammen.

Am 24. Mai 2019 kam der Vorstand des Verbands der Deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK e.V., Herford) auf Einladung von Express Küchen-Geschäftsführer Manfred Wippermann am Fertigungsstandort Melle zu seiner Frühjahrssitzung zusammen. Noch beflügelt vom Schwung der zeitgleich zu Ende gehenden internationalen Zuliefershow »Interzum« war die Stimmung aufgelockert und zuversichtlich. Sicherlich trugen dazu auch die anscheinend wieder anziehenden Auftragseingänge bei.

Der Bericht des Hauptgeschäftsführers zeigte die große Bedeutung der von der Verbandsgeschäftsstelle gemeinsam mit den Mitgliedsunternehmen der jewei-



**Verband der Deutschen
Küchenmöbelindustrie e. V.**

Der Vorstand der Deutschen Wohnmöbelindustrie e.V., Herford, traf sich am 18. Juni 2019 zu seiner Frühsommer-Sitzung in der Ausstellung des Oelder Traditionshauses Loddenkemper Raumsysteme GmbH & Co. KG. Hier hieß Inhaber Markus Wiemann die angereisten Unternehmensvertreter des zahlenmäßig kleinsten Vorstands der Bundesfachverbände der Möbelindustrie sowie Verbandsvertreter willkommen.

Im Geschäftsbericht von VdDW-Chef Dr. Lucas Heumann stand die Analyse der wirtschaftlichen Situation im Fokus. Auch Fragen zur DSGVO, der Arbeit des neuen Arbeitskreises Unternehmensjuristen oder der im kommenden Jahr fälligen Neugestaltung zur Entsorgung von Transportverpackungen stießen auf großes Interesse im Vorstand. Einen großen Teil der Sitzung nahmen zudem juristische Fragestellungen ein.

Jan Kurth, Geschäftsführer des VDM e.V. (Bad Honnef), berichtete u.a. zum Arbeitskreis Export des VDM und rief zu einer regen Beteiligung auf. Hierbei stehe die Unterstützung bei der Markterschließung von Skandinavien, Russland, China sowie USA bzw.

ligen Fachverbände erhobenen Statistiken. Inzwischen bedienen sich die Entscheider in der Branche aus vielerlei Herforder Indikatoren: wie die Auftragseingangsstatistiken für Küche, Polster, Wohnen und Bad oder der Umfrage zum Krankenstand, die quartalsweise Erhebung zur Geschäftslage sowie die Analysen zu Effektiventgelten, Altersstruktur, Reklamationen, Produktionsstandort und Vertriebswegen von Polster-, Wohn- und Badmöbelindustrie.



**Verband der Deutschen
Wohnmöbelindustrie e. V.**

Kanada im Brennpunkt. Besondere Aufmerksamkeit erregte das gemeinsam von VDM und DGM entwickelte Projekt »Made in Germany«, das Regeln und Zertifikate für die Auszeichnung originär in Deutschland hergestellter Möbel erarbeiten will.



Klein, aber schlagkräftig: Im Oelder Unternehmen Loddenkemper Raumsysteme, rechts Inhaber und VdDW-Vorstand Markus Wiemann, traf sich der Vorstand des Verbands der Deutschen Wohnmöbelindustrie (Herford) zum Gedankenaustausch.

VdDK-Vorstandssitzung in bester Stimmung

VdDW: Neue Verbandsstrukturen für effiziente Arbeitsabläufe



Intensive Gespräche in kleinem Kreis: Der VdDP-Vorstand traf sich Ende Juni in Taufkirchen/Vils bei Mitglied Himolla.

VdDP-Vorstand wählt neue Geschäftsführung

Der Vorstand des Verbands der Deutschen Polstermöbelindustrie (VdDP e.V.), Herford, traf sich am 25. Juni 2019 zu seinem ersten Meeting im laufenden Jahr. Nach einer Betriebsbesichtigung bei Gastgeber Himolla Polstermöbel GmbH in Taufkirchen/Vils standen die Themen Geschäftsbericht, Berufsgenossenschaft RCI, die neue Struktur der Möbelverbände mit Neubesetzung der hauptamtlichen Führungspositionen im VdDP sowie die kommende IMM Cologne 2020 im Mittelpunkt des Gedankenaustauschs.

Auf Grund des bevorstehenden Altersruhestands des VdDP-Geschäftsführers Dr. Lucas Heumann wurde auf

der Sitzung ein Beschluss zur künftigen Führungsverantwortung nötig. So soll Jan Kurth alle möbelspezifischen Themen des Polstermöbelverbands in seinen Händen halten und Klemens Brand, seit Anfang der 1990er Jahre engagierter Mitarbeiter der Rechtsabteilung bei den Herforder Verbänden, die arbeits- und tarifrechtlichen Belange. Beide Kandidaten wurden einstimmig ohne Enthaltung zu neuen Geschäftsführern beim Verband der Deutschen Polstermöbelindustrie mit Wirkung zum 1.1.2020 bestimmt.



Verband der Deutschen Polstermöbelindustrie e.V.

Möbelverbände fit für die Zukunft

Zum Ausklang der Berichtsperiode dieses Geschäftsberichts fand am 2. Juli ein wichtiges Pressegespräch mit Spitzenvertretern der Verbände der Möbelindustrie Deutschlands sowie der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalens in Herford zu den Themen »Künftige Besetzung von Führungspositionen« sowie »Geplante Effizienzsteigerung in den Möbelverbänden« statt. So wird der jetzige Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Möbelindustrie (VDM) Jan Kurth ab 1. Januar 2020 zudem die Führung im Verband der Deutschen Küchenmöbelindustrie e.V. und im Verband der Deutschen Wohnmöbelindustrie e.V. übernehmen.

In den übrigen Verbänden – Verband der Holzindustrie und Kunststoffverarbeitung Westfalen-Lippe e.V., Fachverband Serienmöbelbetriebe des Handwerks

e.V. und Verband der Deutschen Polstermöbelindustrie e.V. – wird es demgegenüber eine Doppelgeschäftsführung geben. Als gleichberechtigter Geschäftsführer wird neben Jan Kurth Rechtsanwalt Klemens Brand fungieren. Die Aufgabenverteilung ist so festgelegt, dass Brand für alle Fragen der juristischen Betreuung von Mitgliedsunternehmen zuständig sein wird, Kurth für alle sonstigen, insbesondere möbelspezifischen Fragestellungen. Um dies alles zu ermöglichen wird der Verband der Deutschen Möbelindustrie e.V. eine zweite, Bad Honnef gleichgestellte Geschäftsstelle in Herford eröffnen.



Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V.

Ansprechpartner
Dr. Lucas Heumann



Gedankenaustausch mit der Fach- und Tagespresse zu der ab 1.1.2020 wirksamen Neustrukturierung der Möbelverbände

Digital wird Alltag – Cybercrime also auch Sommerfest der Möbelverbände Herford sensibilisiert für digitale Angriffsmöglichkeiten

Zum Sommerfest 2018 der Möbelverbände Nordrhein-Westfalen und des TÜV Rheinland/LGA am 28. August kamen bei angenehmen Sommerwetter etwa einhundert Branchenvertreter und geladene Ehrengäste. Vor intensivem Netzwerken bis in die Nacht stand Peter Vahrenhorst, Kriminalhauptkommissar am LKA Nordrhein-Westfalen, mit seinem humorig launigen Vortrag zu den sensiblen Themen IT-Sicherheit und Cybercrime im Mittelpunkt des Abends.



Kriminalhauptkommissar Peter Vahrenhorst, LKA Nordrhein-Westfalen, über die komplexen Sicherheitsrisiken moderner IT

Vahrenhorst, vormals IT-Ermittler und jetzt Mitarbeiter des Cybercrime-Kompetenzzentrums mit Schwerpunkt »Prävention in Industrie und Wirtschaft«, gewann vom ersten Moment an die uneingeschränkte Aufmerksamkeit aller Zuhörer. Denn er traf ins Schwarze mit der Feststellung, dass IT – privat wie in Unternehmen – heute gelebter Alltag sei, die Wahrnehmung des Digitalen eher unbewusst erfolgt und IT-Risiken sogar häufig ausgeblendet werden.

Konflikte sind gerade in der Wirtschaft vorprogrammiert: IT ist schnelllebig – Zyklen von zwei, drei Jahren sind die Regel. Eine industrielle Anlage hat sich in dieser Zeit weder amortisiert, noch gäbe es vernünftige Gründe, eine Montagelinie für Möbel nach drei Jahren verschrotten zu wollen. Vom finanziellen Aufwand einmal ganz abgesehen ...

Das bedeute aber, so Vahrenhorst, dass bereits nach drei Jahren Kompatibilitätsprobleme die Regel und automatische Sicherheitsupdates bzw. Patches sukzessive ausgesetzt werden. Dahinter stecke keinerlei Vorsatz, das sei allein dem schnellen digitalen Fortschritt geschuldet. Und dieser reiße natürlich neue Flanken in der Prävention und bei IT-Schutzmechanismen auf.

Äußerst schlimm ist beispielsweise die reale Option, via Internet Software auf die SPS aufzuspielen, die

beispielsweise Bohrlöcher um nur 5 mm versetzt. Bis solcherart Fehler im Fertigungsprozess oder gar beim Kunden bemerkt werden, vergeht eine lange Zeit. Die Schäden sind unabsehbar und könnten die unternehmerische Existenz in Frage stellen. Was also 2010 mit dem Programm »Stuxnet«, das Zentrifugen willkürlich bis zur Selbstzerstörung beschleunigte, noch wie eine Utopie schien, gehöre heute bereits zur »Grundausbildung« krimineller Nerds.

Und wenn ein Schaden eintritt? Dann sei das LKA mit seiner Sonderabteilung da, 24 Stunden und sieben Tage die Woche – so der Kriminalhauptkommissar. 160 hoch qualifizierte Mitarbeiter stünden für die Unternehmen Nordrhein-Westfalens bereit – eines Wirtschaftsstandorts, der für sich allein betrachtet in Europa auf Platz 8 rangiert! Vahrenhorst's abschließender Hinweis »versöhnte« dann die oftmals überraschte Zuhörerschaft wieder: Denn mit den ersten 20 % des Aufwands für IT-Sicherheit in Unternehmen sei meist 80 % des Sicherheitslevels erreicht.

Verbandeschäftsführer Dr. Lucas Heumann dankte abschließend dem Gast für seinen überaus spannenden Vortrag und die vielen guten Hinweise. Er unterstrich nachdrücklich den Hinweis des »Kriminalers«, dass IT-Sicherheit in Unternehmen von oben nach



Sommerfest 2018 der Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V. auf der Uferterrasse des Marta-Cafés »Kupferbar«

unten gelebt werden muss. Der Chef sei Vorbild, sein Verhalten präge die Mitarbeiter. Und von technischen Maßnahmen abgesehen sind genau diese der wichtigste Gefahren- wie Sicherheitsfaktor, wenn es um die digitale Zukunft geht.

Ansprechpartnerin
Corinna Kronsbein

A1-Bescheinigung bei Dienstreisen ins Ausland zwingend erforderlich

Arbeitgeber in der Pflicht – hohe Sanktionen auch für Arbeitnehmer bei Verstößen möglich

In jüngster Zeit gibt es vermehrt Klagen aus den Unternehmen über die Pflicht zur Mitführung sogenannter A1-Bescheinigungen bei kurzen Dienstreisen von Arbeitnehmern ins Ausland. Verstöße gegen die Mitführungspflicht können zu erheblichen Sanktionen führen. Das ist für ein vereintes Europa ein Armutszeugnis.

Seit dem 1.5.2010 sind Arbeitnehmer nach der EU-VO 883/2004 und der EU-VO 987/2009 zur Festlegung der Modalitäten für die Durchführung der EU-VO 883/2004 dazu verpflichtet, eine sogenannte A1-Bescheinigung bei sich zu führen, wenn sie in einem anderen EU-Land tätig werden. Die Bescheinigung dient als Nachweis, dass der Arbeitnehmer dem Sozialversicherungsrecht seines Heimatlandes unterliegt. Sie bindet auch ausländische Sozialversicherungsbehörden. Mit der Einführung der arbeitsrechtlichen Registrierungspflichten für Entsendungen ist das Thema der internationalen Mitarbeitermobilität noch komplexer geworden.

Nach Art. 12 der EU-VO 883/2004 betrifft die Pflicht alle Personen, die in einem Mitgliedsstaat für Rechnung eines Arbeitgebers, der gewöhnlich dort tätig ist, eine Beschäftigung ausüben und die von diesem Arbeitgeber in einen anderen Mitgliedsstaat entsandt werden, um dort eine Arbeit auf dessen Rechnung auszuführen. Wichtig: Das gilt auch für zeitlich befristete Einsätze, selbst wenn sie nur einen Tag ausmachen. Die A1-Bescheinigung ist **für jede Entsendung** in einen Zielstaat der EU zu beantragen. Für das Anmeldeverfahren ist das Recht des Zielstaates maßgeblich. Gleiches gilt für Sanktionen bei Verstößen.

Das Bundesarbeitsministerium hat in einem Schreiben vom 14.3.2011 zur Mitführungspflicht hinsichtlich der A1-Bescheinigung ausgeführt: »Grundsätzlich ist eine Bescheinigung A 1 für jede vorübergehende Entsendung in einen anderen Mitgliedsstaat bei dem zuständigen Träger im Voraus zu beantragen. Die Bescheinigung A 1 kann jedoch auch noch nachträglich erteilt werden. Bei kurzfristig anberaumten Geschäftsreisen und bei sehr kurzen Entsendezwischenräumen bis zu einer Woche kann es daher zweckmäßig sein, auf einen Antrag auf Ausstellung der Bescheinigung A1 zu

verzichten. Sollte von den prüfenden Stellen des Beschäftigungsstaates eine Bescheinigung verlangt werden, ist sie im Nachhinein zu beantragen und dieser Stelle vorzulegen.«

Die Praxis zeigt jedoch, dass diese Vorgehensweise nicht ungefährlich ist. In den EU-Mitgliedstaaten muss man mit unterschiedlich intensiven Kontrollen der Mitführungspflicht rechnen. Besonders streng sind diese nach Berichten aus der Praxis in Frankreich und Österreich. Die Nichtmitführung der A1-Bescheinigung kann mit **Bußgeldern von bis zu 10.000,00 Euro** für jeden Einzelfall sanktioniert werden. Dies kann sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer treffen. Darüber hinaus können der Zutritt zum Arbeitsort erschwert und unmittelbar Sozialversicherungsbeiträge eingezogen werden.

In Frankreich und Österreich kann man solchen Sanktionen aber ggf. dadurch entgehen, dass man zumindest nachweist, die A1-Bescheinigung vor Antritt der Dienstreise beantragt zu haben. Es ist davon auszugehen, dass nach Vernetzung der europäischen Sozialversicherungsträger auch in anderen Mitgliedsstaaten verstärkt entsprechende Sanktionen verhängt werden.

Arbeitgeber sollten daher die A1-Bescheinigung frühestmöglich vor Beginn der Auslandsdienstreise beantragen. Die Anträge sind für gesetzlich Krankenversicherte bei der jeweiligen Krankenkasse zu stellen. Ist der Arbeitnehmer privat versichert, ist die Deutsche Rentenversicherung zuständig. Seit 1.1.2019 soll das Verfahren zur Beantragung der A1-Bescheinigung in Deutschland nur noch in elektronischer Form möglich sein. Laut den Versicherungsträgern gelingt die vollautomatisierte, unverzügliche Bearbeitung bereits zu 80 % – der Rest wird händisch bearbeitet, inzwischen sogar in spürbar verkürzten Zeiträumen.

Fazit:

Die A1-Verpflichtung ist ein »Bürokratiemonster«. Es ist offensichtlich mehr Bürokratie notwendig, um Arbeitnehmer in anderen EU-Staaten einzusetzen, als in Drittstaaten, die nicht der EU angehören. Die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände hat mitgeteilt, dass sie sich für eine praxistaugliche und unternehmensfreundliche Revision der Richtlinie einsetzt.

Die praktische Bedeutung von Ausschlussfristen kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Ausschlussfristen sind ein probates Mittel, um Haftungsrisiken für die Vergangenheit auf ein überschaubares Maß zu reduzieren. Jetzt hat das BAG seine Rechtsprechung hierzu geändert. In den Arbeitsvertragsmustern, die beim VHK in Herford abgerufen werden können, ist dies berücksichtigt.

Besonders problematisch sind Ausschlussfristen, die keinen (ausreichenden) Vorbehalt für Ansprüche enthalten, auf welche die Parteien nicht wirksam verzichten können. In der Praxis ist das aktuell leider sehr häufig der Fall. Es stellt sich dann die Frage, ob solche Ausschlussfristen teilunwirksam sind, d. h. nur unverzichtbare Ansprüche nicht erfassen oder wegen Vorspiegelung einer falschen Rechtslage intransparent und damit nach § 307 BGB insgesamt unwirksam sind.

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat leider seine bislang großzügige Linie zur Wirksamkeit vorbehaltlos formulierter Ausschlussfristen im Jahr 2018 aufgegeben. Der Leitsatz des Urteils des BAG vom 18.09.2018, Geschäftsnummer 9 AZR 162/18, lautet wie folgt: »Eine vom Arbeitgeber vorformulierte arbeitsvertragliche Verfallsklausel, die entgegen § 3 Satz 1 MiLoG auch den gesetzlichen Mindestlohn erfasst, verstößt gegen das Transparenzgebot des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB und ist insgesamt unwirksam, wenn der Arbeitsvertrag nach dem 31. Dezember 2014 geschlossen wurde.«

Erhebliche Unsicherheit besteht für die Frage des Vertrauensschutzes. Das BAG hat zuletzt offengelassen, ob die Ausklammerung von Mindestlohnansprüchen bereits seit Inkrafttreten des MiLoG am 16.08.2014 oder mit erstmaliger Geltung des Mindestlohns ab dem 01.01.2015 zu beachten ist. Für Letzteres spricht, dass ein Vorbehalt vor dem 01.01.2015 rechtlich gerade nicht zwingend war und außerdem nicht erwartet werden kann, dass künftig geltende Gesetze vor der Praxis bereits antizipierend umgesetzt werden, obwohl der Gesetzgeber sie vor ihrer erstmaligen Geltung noch ändern könnte.

Zudem ist unklar, wann ein Altvertrag vorliegt, in dem der fehlende Vorbehalt für den Mindestlohn-

anspruch unschädlich ist. Es spricht vieles dafür, dass das BAG hier genauso entscheiden wird wie im Zusammenhang mit seiner Rechtsprechungsänderung zur Gleichstellungsabrede: Danach entfällt der Vertrauensschutz für einen Altvertrag, sobald der Arbeitsvertrag »zum Gegenstand rechtsgeschäftlicher Willensbildung« gemacht wird.

Anlässlich von Vertragsänderungen, Lohn- und Gehaltserhöhungen oder sonstigen Vereinbarungen mit dem Arbeitnehmer sollte aus Vorsichtsgründen stets geprüft werden, ob eine vorhandene Ausschlussfrist anzupassen ist. Die Anpassung muss erkennbar und transparent erfolgen. Sie darf nicht in den Schlussbestimmungen »versteckt« werden.



Die großzügige Linie des BAG zur Wirksamkeit vorbehaltlos formulierter Ausschlussfristen scheint vorbei zu sein.

Schließlich ist unklar, ob bei Fehlen eines Generalvorbehalts für unverzichtbare Ansprüche der Vertrauensschutz nicht insgesamt entfallen muss. Das Urlaubsansprüche oder Ansprüche, die auf Tarifvertrag oder Betriebsvereinbarung beruhen, einer Ausschlussfrist nicht unterfallen können bzw. dürfen, ist schließlich kein Novum. Es ist zu berücksichtigen, dass das BAG Ausschlussfristen ohne jeglichen Vorbehalt bis zuletzt nicht unter diesem Aspekt beanstandet hat. Das spricht dafür, im Fall einer Rechtsprechungsänderung Vertrauensschutz jedenfalls bis zur erstmaligen Erwähnung dieser Problematik durch das BAG, d. h. bis zum 18.09.2018, zu gewähren.

BAG zu arbeitsvertraglichen Verfallklauseln

Wende in der Rechtsprechung für Arbeitsverträge, die nach dem 31.12.2014 geschlossen wurden

BAG setzt EuGH-Urteil zum Urlaubsrecht um Urlaubsansprüche verfallen nicht mehr automatisch

Drei Monate nach einem wegweisenden Urteil des Europäischen Gerichtshofes (EuGH, Urt. vom 6.11.2018, Az.: C-684/16) hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) am 19.2.2019 die Vorgaben der europäischen Richter umgesetzt: Der automatische Verfall von Urlaubsansprüchen ist passé. Für die Personalabteilungen bedeutet das Urteil zusätzliche Arbeit – und einige Arbeitnehmer haben 2019 vielleicht mehr Urlaubstage als gedacht.

Der EuGH vertritt die Auffassung, dass Urlaubsansprüche nur dann automatisch verfallen, wenn der Arbeitnehmer tatsächlich in der Lage war, seinen bezahlten Jahresurlaub zu nehmen. Dies sei aber nur dann anzunehmen, wenn der Arbeitgeber den Arbeitnehmer erforderlichenfalls sogar dazu auffordert, den Urlaub zu nehmen und ihm mitteilt, dass der nicht genommene Urlaub am Ende des zulässigen Übertragungszeitraums oder am Ende des Arbeitsverhältnisses verfallen wird. Diese Rechtsprechung hat das BAG nun übernommen.

Bei dieser Gelegenheit hat es auch einige Fragen für die betriebliche Praxis geklärt, die der EuGH offengelassen hatte. Klar ist nach dem Urteil des BAG, dass der Arbeitgeber nicht verpflichtet ist, dem Arbeitnehmer von sich aus Urlaub zu gewähren, um die Voraussetzungen für einen automatischen Verfall von Urlaubsansprüchen zum Jahresende oder spätestens zum 31.3. des Folgejahres zu schaffen. Nach der neuen Formel der Erfurter Richter kann der Verfall von Urlaub allerdings in der Regel nur dann eintreten, »wenn der Arbeitgeber den Arbeitnehmer zuvor konkret aufgefordert hat, den Urlaub zu nehmen und ihn klar und rechtzeitig darauf hingewiesen hat, dass der Urlaub anderenfalls mit Ablauf des Urlaubsjahres oder Übertragungszeitraums erlischt«.

Was bedeutet das für die betriebliche Praxis? Um sich auf einen automatischen Verfall von Urlaubsansprüchen berufen zu können, werden die Unternehmen in Zukunft nachweisen müssen, dass sie die vom BAG aufgestellten Anforderungen eingehalten haben. Deshalb sollten entsprechende Mitteilungen an die Arbeitnehmer zumindest in Textform erfolgen und in geeigneter Weise archiviert werden.

Nach den Vorstellungen des BAG soll jeder Arbeitnehmer »konkret aufgefordert« werden, den Urlaub

zu nehmen. Dass in vielen monatlichen Lohnabrechnungen bereits jetzt die restlichen Urlaubstage aufgewiesen werden, ist nach der Rechtsprechung wahrscheinlich nicht ausreichend. Ob indes eine individuelle Ansprache jedes einzelnen Arbeitnehmers zu erfolgen hat oder auch eine einheitliche Aufforderung – etwa durch Rundmail oder einen Hinweis auf dem »Schwarzen Brett« – erfolgen kann, ließ das Gericht offen. Wer sichergehen will, sollte jeden Arbeitnehmer einzeln unter Mitteilung des jeweiligen Resturlaubsanspruches auffordern, den Urlaub zu nehmen.

Künftig werden die Unternehmen ihre Arbeitnehmer nach Maßgabe des BAG »klar« auf die Möglichkeit und den Zeitpunkt des Verfalls ihrer Urlaubsansprüche hinzuweisen haben. Im Regelfall handelt es sich jedoch um einheitliche Zeitpunkte (Jahresende bzw. 31.3. des Folgejahres), so dass diesbezüglich lediglich ein einheitlicher Textblock in das Anschreiben aufgenommen werden muss.

Nach den Vorstellungen des BAG hat der Hinweis auf den drohenden Verfall des Urlaubsanspruches »rechtzeitig« zu erfolgen. Was dies konkret bedeutet, hat das BAG bislang nicht erläutert. Es erscheint aber sinnvoll, umso früher auf den Resturlaub und seinen Verfall hinzuweisen, je höher der Resturlaubsanspruch tatsächlich ist.

Völlig unklar ist derzeit, welche Folgen das Urteil für vermeintlich verfallene Urlaubsansprüche aus den Vorjahren hat. Die derzeit nur als Pressemitteilung vorliegende Entscheidung trifft keine Aussagen zu einem etwaigen Vertrauensschutz. Der Hinweis von Oliver Klose, Sprecher beim BAG, wonach »Arbeitnehmer jetzt prüfen (können), ob sie vielleicht doch noch Anspruch auf Urlaub haben, von dem sie dachten, er sei verfallen« lässt allerdings erahnen, dass es sich lohnen könnte, verfallene Urlaubsansprüche aus dem Jahr 2018 vor die Arbeitsgerichte zu bringen.

Es ist nicht unwahrscheinlich, dass die Gerichte vermeintlich verfallene Resturlaubsansprüche aus dem Jahr 2018 zusprechen werden, wenn sich der Arbeitgeber in diesen Fällen auf den bisherigen Automatismus beruft. Die Arbeitsgerichte werden voraussichtlich urteilen, dass die neuen Anforderungen, die an den Verfall von Urlaubsansprüchen zu stellen sind, mit dem Urteil des EuGH vom 6.11.2018 feststanden. Dies hätte den Unternehmen genug Zeit gelassen, die Arbeitnehmer entsprechend zu belehren.

Im letzten Jahr befassten sich die Herforder Verbände intensiv mit Themen, die einen vertrags- oder kartellrechtlichen Hintergrund haben. Dies führte zum einen zu einer vermehrten Überprüfung von Lieferbedingungen durch die Verbandsgeschäftsstelle selbst; zum anderen resultierten daraus regelmäßige Kontakte mit spezialisierten Anwaltskanzleien und der Wettbewerbszentrale. Auch bemühen sich die Herforder Verbände um einen regelmäßigen Dialog mit dem Bundeskartellamt in Bonn.

Klage der Wettbewerbszentrale gegen GIGA International

Die Wettbewerbszentrale hat im April 2019 eine Klage gegen GIGA International eingereicht, die auf eine Initiative der Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V. zurückgeht. Hintergrund ist, dass GIGA in den Einkaufsbedingungen nach wie vor Vertragsstrafenregelungen verwendet, die die Wettbewerbszentrale bereits im Juni 2018 wegen Verstoßes gegen AGB-Recht abgemahnt hat. Die Wettbewerbszentrale klagt nun auf Unterlassung der Verwendung der Vertragsstrafenklauseln mit folgendem Inhalt:

1. Bei Überschreitung der vertraglich vereinbarten Lieferzeit, einschließlich einer Nachfrist von 5 Arbeitstagen, wird nachstehend pauschalierter Schadensersatz geltend gemacht, der nach dem Parteiwillen nicht dem richterlichen Mäßigungsrecht unterliegt: Fristüberschreitung von 6-10 Arbeitstagen 10 %, von 11-15 Arbeitstagen 15 % sowie ab 16 Arbeitstagen 20 % des Rechnungsnettoetrages

und/oder

2. Die im Konditionsblatt vereinbarte Lieferzeit ist garantiert. Jede Bestellung der Käufergesellschaften ist durch eine Auftragsbestätigung mit Bekanntgabe der Anlieferwoche zu erwidern. Einseitige Änderungen wie z.B. von der Bestellung abweichende Auftragsbestätigungen sind ungültig. [...]

Die Käufergesellschaften sind jederzeit und formlos berechtigt, von den erteilten Bestellungen zurückzutreten, wenn die vereinbarte Lieferzeit bei Werbeware um mehr als drei Arbeitstage, bei sonstiger Ware um mehr als zehn Arbeitstage überschritten werden.

Nach vorliegenden Informationen stützt die Wettbewerbszentrale ihre Klage dabei auf folgende juristische Argumentation:

- Bei den o.a. Klauseln handelt es sich um Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), die von GIGA einseitig gestellt werden.
- Die Klausel zur Lieferzeit ist unwirksam, weil sie durch die Garantievereinbarung eine verschuldensunabhängige Haftung des Lieferanten vorsieht und damit gegen einen wesentlichen Grundgedanken des Haftungsrechts verstößt.
- Darüber hinaus sind die pauschalieren Schadenssätze unwirksam, weil sie einen möglichen Schaden – sofern dieser überhaupt entsteht – deutlich übersteigen.
- Schließlich sehen die Klauseln keine Mahnung oder Nachfristsetzung vor.

Die Frage, ob die Vertragsstrafenregelungen des Handels rechtmäßig sind, bekam nach der Alno-Insolvenz im Jahr 2017 besondere Brisanz. In Folge dieser Insolvenz verzeichneten die Küchenhersteller massive Auftragseingänge, die daraus resultierten, dass sich die Alno-Kapazitäten auf andere Hersteller verteilen. Diese erheblichen Auftragszuwächse führten wiederum dazu, dass die verbliebenen Hersteller befürchten mussten, in Lieferverzug zu geraten, weil sie die Auftragsflut nicht in der vertraglich vereinbarten Frist abarbeiten konnten. Nach den Einkaufsbedingungen des Handels drohen in solchen Fällen Konventionalstrafen, für die möglicherweise Rückstellungen in den Bilanzen zu bilden sind.



Die Küchenhersteller sahen sich also einem erheblichen wirtschaftlichen Risiko ausgesetzt, so dass die Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V. Ende 2017 ein Rechtsgutachten ►

Lieferbeziehungen zwischen Industrie und Handel

Rechtliche Rahmenbedingungen auf dem Prüfstand

der überörtlichen Kanzlei Brandi Rechtsanwälte in Auftrag gaben, um die oftmals sehr drastischen Regelungen in den Einkaufsbedingungen großer deutscher Verbände und Händler überprüfen zu lassen. Das Rechtsgutachten kam zu dem Ergebnis, dass die Forderungen des Handels nach Konventionalstrafen, pauschalitem Schadensersatz oder Kürzung der Einkaufspreise rechtswidrig sind.

Daraufhin haben die Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. eingeschaltet. Die Wettbewerbszentrale vertrat ebenfalls die Auffassung, dass die in den Allgemeinen Einkaufsbedingungen des Handels verwendeten Vertragsstrafeklauseln rechtswidrig sind und hat sodann im Juni 2018 Abmahnungen gegen den Begros-Verband, die KHG-Gruppe, die Lutz-Gruppe und die VME/Union GmbH ausgesprochen. Nachdem keine Reaktion auf die Abmahnungen erfolgte, hat die Wettbewerbszentrale nunmehr eine Klage gegen GIGA International eingereicht. Wir gehen davon aus, dass diese Klage zunächst ein Musterverfahren darstellt und auch die Verfahren gegen die anderen Einkaufsorganisationen weiterverfolgt werden.

Verhandlungen mit BEGROS über einen Modellvertrag zur Qualitätssicherung

Die Begros hat ihren Lieferanten im Januar und Februar 2019 Formularverträge zur sog. Qualitätsanforderung vorgelegt. Hierzu haben die Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen ein Rechtsgutachten der überörtlichen Kanzlei Streitböcker PartGmbH eingeholt. Das Gutachten kommt zu dem Ergebnis, dass dieses Formular eindeutig rechtswidrig ist.

Zu den Aussagen des Gutachtens im Einzelnen:

- Bei dem Formular »Qualitätsanforderung« der Begros handelt es sich um Allgemeine Geschäftsbedingungen. Es ist dem Lieferanten nicht möglich, hiervon inhaltlich grundlegend abzuweichen. Das bloße Eintragen der Maximalreklamationsquote sowie der Höhe der Abverkaufshilfe ändert hieran nichts.
- Die »Qualitätsanforderung« ist unwirksam, da sie den Lieferanten unangemessen benachteiligt. Die Verpflichtung, bei Überschreiten der

Maximalreklamationsquote auch mangelfreie Ware zurückzunehmen, stellt eine wesentliche Abweichung von den gesetzlichen Mängelhaftungsansprüchen dar. Der Lieferant muss bei Überschreiten der Maximalreklamationsquote eine Abverkaufshilfe leisten, die rechtlich als ein Minderungsrecht der Begros zu qualifizieren ist, das auch für mangelfreie Ware gelten soll. Eine derart weitgehende Abweichung vom Grundgedanken des Gesetzes – die Ausdehnung der Mängelhaftung auf mangelfreie Kaufgegenstände – ist jedoch unzulässig und damit unwirksam. Ebenfalls unwirksam ist die Verpflichtung des Lieferanten, Ausstellungsstücke gegen Kaufpreiserstattung zurückzunehmen.

- Die Ermittlung der Maximalreklamationsquote ist intransparent. Eine Beteiligung des Lieferanten an Definition und Bewertung der Reklamation ist nicht vorgesehen, eine Differenzierung zwischen berechtigten und unberechtigten Reklamationen erfolgt nicht. Insbesondere wenn die Reklamation von Begros-Mitgliedern verschuldet wurde (z.B. fehlerhafte Montage), muss dies bereits bei der ursprünglichen Zählung berücksichtigt und von Anfang an aus der Zählung herausgenommen werden.

Vor diesem Hintergrund haben die Herforder Verbände die Begros um ein Gespräch gebeten und angeboten, gemeinsam mit der Begros nach juristisch sauberen und praktisch handhabbaren Lösungen zu suchen. Aus unserer Sicht ist eine partnerschaftliche Zusammenarbeit von Handel und Industrie nur möglich, wenn diese auf einer juristisch korrekten vertraglichen Grundlage beruht. Das Aufzwingen von rechtswidrigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen widerspricht allerdings einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit.

Als Folge der sodann geführten Gespräche zwischen der Herforder Verbandsgemeinschaft und der Begros, die allesamt konstruktiv verliefen und von einem gemeinsamen Einigungswunsch geprägt waren, legte die Begros den Entwurf eines abgestimmten Modellvertrags vor, in dem die juristischen Bedenken weitgehend ausgeräumt wurden. Diesen Modellvertrag wird die Begros nunmehr bei Neukäufen verwenden und auch auf bestehende Verträge anwenden.

Die Möbelbranche im Fokus des Kartell- und Wettbewerbsrechts

Kooperationsnetzwerke von Lieferanten rechtlich zulässig – Compliance-Management-systeme zwingend empfohlen

Konditionen zugunsten der Endverbraucher im Blick behalten.

Die sich hier aber bietenden Möglichkeiten werden aktuell in einem eigens dafür auf Initiative der Möbelverbände in Herford gegründeten Verein »Kooperationsnetzwerk Möbelindustrie« ausgearbeitet und umgesetzt. Um diese rechtmäßigen Handlungsfelder nutzen zu können, erfolgt dies natürlich unter enger kartellrechtlicher Begleitung und Abstimmung. Mit Blick auf einen bereits hochkonzentrierten Handel überwiegen für die Möbelindustrie die vielen Chancen, die sich aus dem Wettbewerbsrecht ergeben.

Risiken bestehen natürlich weiterhin – meist im jeweiligen Verhalten eines Unternehmens begründet. Deshalb empfehlen die Behörden auch dringend ein angemessenes Compliance System einzuführen, um hohe Haftungsrisiken von den Unternehmen und Geschäftsführern zu vermeiden.

Da das höchste Risiko für Kartellverstöße im Bereich des Vertriebs liegt und dieser für Unternehmen der Möbelindustrie in vielen Bereichen adäquat ist, haben die Herforder Möbelverbände in Zusammenarbeit einer Kanzlei für Kartellrecht einen Compliance-Branchenstandard entwickeln lassen. Dieser steht interessierten Unternehmen für vergleichsweise günstige Kosten offen, die aber so einen erheblichen Teil eigenen, kostenintensiven unternehmerischen Aufwands einsparen können.

Was in der Vergangenheit eher für Schrecken gesorgt hat, birgt heute eher Hoffnung: Denn die allgemeine Annahme, Handelskooperationen z.B. in der Möbelbranche seien per se rechtmäßig und Lieferantenkooperationen hingegen rechtswidrig, ist in dieser Pauschalisierung unrichtig. Unternehmen der Möbelindustrie haben daher ebenfalls ein Kooperationsnetzwerk Möbelindustrie gegründet – in einem rechtlich genau abgesteckten Rahmen.

Die aktuellen Konstellationen von Einkaufsverbänden des Möbelhandels inkl. noch anstehender Fusionen sind sowohl von der Größe, als auch von der gängigen Praxis her an ihre rechtlichen Grenzen gestoßen. Das hat auch das Bundeskartellamt festgestellt und inzwischen »ein Auge« auf die Verhältnisse der Möbelbranche geworfen. Dies hat das Bundeskartellamt nicht zuletzt über Pressemitteilungen und Vorträgen auf Branchenveranstaltungen klargestellt. Wir von den Verbänden der Möbelindustrie sind deshalb davon überzeugt, demnächst Entscheidungen mit branchenweiter Signalwirkung von Seiten der Kartellwächter erleben zu können.

Dagegen sind die Möglichkeiten, die sich aus Kooperationen zwischen Lieferanten ergeben, aktuell bei weitem noch nicht ausgereizt. Dabei handelt es sich selbstverständlich nicht um die Bereiche, die kartellrechtlich bedeutsam den Wettbewerb aushöhlen, sondern um Bereiche, die die Effizienz entlang der Lieferkette erhöhen. Also letztlich verbesserte



Die Berücksichtigung jeweils aktueller Compliance- und Wettbewerbsregeln ist auch für die Möbelbranche überlebenswichtig.

Deutsche Marken-Möbel auf den »interior design days shanghai«

Initiative deutscher Markenmöbelhersteller präsentiert das »Kulturgut Möbel« dem chinesischen Markt

Unter dem Arbeitstitel »Initiative deutscher Markenmöbelhersteller« arbeiten die deutschen Premium-Möbelhersteller unter Führung des Verbands der Deutschen Wohnmöbelindustrie e.V. daran, die Bekanntheit deutschen Möbeldesigns im Ausland bekannter zu machen und letztendlich Absatzpotentiale abzuschöpfen. In etwa gleiche Richtung stoßen auch die Initiative des VDM »Made in Germany« sowie der neu gegründete VDM-Arbeitskreis Export.



Interior Design made in Germany – 2018 ausgestellt in der Shanghai Location »800 Show«

meist etwas »südlicher« und verbinden deutsche Erzeugnisse am ehesten mit hochwertiger, effizienter Technik.

Um endlich den deutschen Möbelbau wieder in rechtes Licht zu rücken, konnten in Kooperation mit der Koelnmesse im letzten Jahr bereits erste Projekte realisiert werden. Unter dem Kurznamen »idd shanghai« (interior design days shanghai) präsentierten sich im vergangenen November 13 Unternehmen der deutschen Marken-Möbelhersteller auf einer eigenen Messeveranstaltung in Shanghai. Die im Vorfeld breit angelegte Werbung sowie die parallel stattfindende Messe »Design Shanghai 2018« sorgten dafür, dass sich die Aussteller auf der Veranstaltung vom ersten Tag an über viele Fachbesucher und eine breite mediale Aufmerksamkeit freuen konnten.

Ein weiteres gemeinsames Projekt der Initiative Markenmöbelhersteller konnte auf letzten IMM cologne in Form einer »design lounge« in Halle 11.3 realisiert werden. Auf der von der Koelnmesse kuratierten Fläche statteten deutsche Premiummarken eine intensiv genutzte Business- und Relax-Zone aus. Und so wie die »idd Shanghai« in diesem Jahr eine Fortsetzung erfährt, soll auch die »design lounge« auf der nächsten Kölner Möbelmesse 2020 wiederholt und sogar ausgebaut werden.

Obwohl bekanntermaßen der maßgebliche Ursprung modernen Möbeldesigns nachweislich in Deutschland liegt – Stichwort »100 Jahre Bauhaus« –, ist Deutschland nicht der erste Gedanke, der an modernen, hochwertigen Möbeln interessierten Käufern in den Sinn kommt. Besonders auf den großen internationalen Märkten denken Einkäufer und Konsumenten

Ansprechpartner
Andreas Ruf



Besonders die vertretenen Markenhersteller aus der deutschen Möbelindustrie genossen uneingeschränkte Aufmerksamkeit.

Holzmechaniker »auf Probe«

Industrie mit Nachwuchssorgen: Schüler für Möbeldesign begeistern

Innovationen im Lebensraum Schule – so heißt ein Projekt des Vereins Experiment, der es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Begeisterung von Schülern für die sogenannten MINT-Fächer (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) zu steigern. An der Kirchlengerner Erich-Kästner-Gesamtschule wurde daraus in der zweiten Oktoberwoche 2018 ein spannender Event: Mit Unterstützung der Möbelverbände Herford und der Industrie sammelten vier Schülerteams praktische Erfahrungen beim Bau von Sitzmöbeln – und die beteiligten Unternehmen nutzten dieses Engagement zur Nachwuchsgewinnung.

Die Möbelindustrie gehört zu den strukturbestimmenden Wirtschaftszweigen in Ostwestfalen und dem Umland. Aber in Zeiten jugendlicher Begeisterung für E-Games, Instant-Messaging-Dienste, Smartphones bzw. für IT als Ganzes haben es traditionelle Branchen immer schwerer. Nicht nur eine Frauenquote um aktuell 10 % in technischen Berufen ist dafür schlagender Beweis.

»Gegenwirken« heißt also das immer drängendere Gebot, das sich holzbearbeitendes Handwerk und Möbelindustrie mit Priorität auf die Fahnen geschrieben haben – im Großen, auf Ebene des Dachverbands VDM, ebenso wie im Kleineren. Zum Beispiel in Regionen wie Ostwestfalen, wo sich die Herforder Verbände der Holz- und Möbelindustrie und die Industrie gemeinsam um motivierten Ausbildungsnachwuchs für das Berufsbild Holzmechaniker engagieren.

Im Oktober 2018 prägte ein Möbelbau-Event das Leben in der Erich-Kästner-Gesamtschule in Kirchlengern im Kreis Herford. Unter dem Dach des Vereins Experiment waren es vier, nahezu paritätisch mit Mädchen und Jungen besetzte Schülerteams, die

erste eigene Erfahrungen beim Bau von Sitzmöbeln sammelten und sich zum Ziel setzten, endlich ausreichend Sitz- bzw. Ruhemöglichkeiten in den weitgehend leeren Fluren der Schule zu schaffen.

Unterstützt wurden die 15- bis 16-jährigen Jungen und Mädchen von den Industriebetrieben Nolte Küchen, Löhne, und Febrü Büromöbel, Herford, die mit Ausbildungsverantwortlichen wie Jens Rotert (Nolte) oder Thorsten Kallisch (Febrü) und mehreren Lehrlingen mit Rat, Tat, Material und vielen Informationen um den mittlerweile deutlich IT-geprägten Beruf »Holzmechaniker« zur Seite standen.

Auch wenn nach dem Workshop zur Ideenentwicklung sowie drei Tagen und Abenden mit dem Bau von eigens entwickelten Sitzmöbel-Prototypen nicht alle der begeistert mitwirkenden Schüler später eine Ausbildungsstelle in der Möbelindustrie suchen werden: Das Sammeln eigener handwerklicher Erfahrungen und der Austausch mit gestandenen Praktikern bedeuteten viele neue Eindrücke für die Kids – gleichgültig, welchen Geschlechts. Damit nicht alle »... nur zum Studium in die Großstadt ziehen und nicht mehr zurückkommen!«

Stadtoberhaupt Rüdiger Meier, Imke Rademacher von Experiment sowie Corinna Kronsbein von den Herforder Möbelverbänden bildeten die Jury, die die vollendeten »Schülerwerke« zu Projektende am 10. Oktober 2018 in Augenschein nahmen und der Prüfung unterzogen. Unter Begleitung und Beifall vieler Eltern, der Industrievertreter und mancher Lehrer – allen voran Volker Muskat, der die Teams betreut hatte – wurde zum Abschluss der »Ideen für eine lebendige Schule!« das Team mit Tim Schreieck, Tabea Lütke-meier, Sören Oberhacke und Lee Ann Bredenkamp für ihre Polstergarnitur aus Kissen und Europaletten zum Sieger gekürt.

Ansprechpartnerin
Corinna Kronsbein



Die vier Kirchlengerner Schülerteams als »Möbelbauer auf Probe« mit ihren Unterstützern aus Industrie, den Möbelverbänden Herford sowie dem Verein Experiment.

Leuchtturmprojekt Lehrfabrik

Ausbildungsnetzwerk »BANG« unterstützt Holz- und Möbelindustrie

Demographischer Wandel und Digitalisierung – das sind zwei der größten Herausforderungen für unsere Branche in den nächsten Jahren. Die Lösung für beide Herausforderungen heißt Qualifizierung. Hier setzt die Idee einer Lehrfabrik für die Holz- und Möbelindustrie an. In einer hochmodernen Lehr- und Lernrichtung werden Auszubildende, Ausbilder und Fachkräfte auf die Anforderungen der Industrie 4.0 vorbereitet. Eine solches Leuchtturmprojekt soll in den nächsten Jahren in Zusammenarbeit mit dem Ausbildungsnetzwerk »BANG« der Gesellschaft für Projektierungs- und Dienstleistungsmanagement entstehen.

Schon seit Jahren existiert in Ostwestfalen-Lippe »BANG«, das »Berufliche AusbildungsNetzwerk im Gewerbebereich«, in der ganzen Region bekannt für seine gute Ausbildungsqualität in industriellen Metallberufen. Mit zurzeit über 760 betreuten Auszubildenden und mehr als 320 Mitgliedsbetrieben ist »BANG« heute der größte Metallausbilder in Nordrhein-Westfalen. Neben der Metall- und Elektroindustrie betreibt BANG bundesweit mehrere Lehrfabriken für unterschiedliche Branchen.

Für den Aufbau der Lehrfabriken werden in Zusammenarbeit mit zahlreichen Unternehmen die Herausforderungen an Mensch und Maschine



Marcus Kamann ist als Geschäftsführer der gpdM Gesellschaft für Projektierungs- und Dienstleistungsmanagement (Verl) bestens vertraut mit dem BANG-Ausbildungsnetzwerk.

analysiert. Dadurch wird deutlich, welche Anlagen in den Betrieben genutzt werden und welche Problemfelder z.B. bei der Bedienung häufig auftauchen. Aus diesen Ergebnissen werden Schulungsmodulare für Auszubildende und Mitarbeiter abgeleitet. Gemeinsam mit Maschinenherstellern und Branchenvertretern wird jeweils die notwendige Ausstattung einer Lehrfabrik zusammengestellt, sodass eine vollständige Prozesskette für Anwendungsunternehmen in der Region zur Verfügung steht.

Um ein differenziertes Lernen zu ermöglichen, werden für die verschiedenen Niveaustufen der Lernenden verschiedene Lehrmodule entwickelt, die von Basiskenntnissen bis hin zum Expertenwissen miteinander kombinierbar sind. Somit kann zielgerichtet und individuell geschult werden.

Die Lernumgebung ist dem modernen Industrieprozess nachempfunden. Indem die Teilnehmenden an realen Werkaufträgen arbeiten, lernen sie die Zusammenhänge der gegenwärtigen Produktion bestmöglich kennen. Damit erfolgt eine ideale Verzahnung von Theorie und Praxis. Gleichzeitig lernt der Teilnehmer die über sein Arbeitsfeld hinausgehenden Anforderungen und Lösungen angrenzender Berufsgruppen kennen.

Anhand der Real-Aufträge wird die gesamte Kette von der Planung, Konstruktion über den Prototypenbau, von der 0-Serie bis hin zum fertigen Produkt durchgeführt. Die Teilnehmenden können dadurch wertvolle Erfahrungen im



Prinzip einer Lehrfabrik

Bereich der Reflexion und des Qualitätsmanagements machen.

Auszubildende, Ausbilder und Beschäftigte sind nach Absolvieren der Lehrgänge in der Lage, die Herausforderungen des digitalen Wandels zu meistern, die Zukunftsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu steigern und gleichzeitig ihre eigenen Beschäftigungschancen zu erhöhen. Die exakte Abbildung realer Geschäftsprozesse in der Industrie

Mit diesem, damals wie heute drohenden Szenario im Nacken wurde die Zukunftsinitiative Möbel-Logistik ins Leben gerufen. Ebenfalls von Beginn an bestand Einigkeit darin, dass Optimierungen nur dadurch erreicht werden können, wenn Handel, Industrie und Logistik bzw. Spediteure gemeinsam an einem Strang ziehen. Wie ist der Stand heute, was wurde im Berichtszeitraum bewegt?

Zunächst wurden unter der Moderation von Prof. Wittenbrink, einem Experten für Logistiklösungen, ein Idealbild einer zukünftigen Möbellogistik entworfen und daraus einzelne Handlungsfelder und Arbeitsgruppen abgeleitet. Seitdem wurde mit viel Engagement der Beteiligten an den unterschiedlichsten Ansätzen gearbeitet.

Aus den Bedürfnissen der Neumöbellogistik, primär zwischen Produzent und Handel wurden die – aus Sicht der Teilnehmer optimalen – Prozesse entwickelt und im Einzelnen beschrieben. Neben einer für alle Seiten planbareren, schnelleren und zuverlässigen Lieferung helfen standardisierte Abläufe und Anforderungen, Fehler zu reduzieren und fördern die Investitionsbereitschaft in die entsprechenden Prozesse und Technologien. Die folgenden Standards wurden bislang von den Projektgruppen entwickelt und stehen zum Download bereit: Bestellprozess, Lieferprozess, Meldung von Lieferterminen, Rampenkapazitätsplanung, Entlastungsstandards sowie Anwendungsempfehlungen der Datenschnittstelle.

Ihr ganzes Potential können die entwickelten Standards jedoch erst entfalten, wenn sie auf möglichst breiter Ebene in die Praxis integriert werden. Die

garantiert eine praxisnahe Schulung der Teilnehmenden und sorgt für eine hohe Akzeptanz bei den Betrieben.

Die Lehrfabrik für die Holz- und Möbelindustrie soll dank der Kooperation von BANG, den Herforder Möbelverbänden und interessierten Kommunen ein Leuchtturmprojekt für die Branche werden, das deutlich macht, wie berufliche Bildung mit Blick auf Digitalisierung und Fachkräftemangel aussehen kann.

Ansprechpartnerin
Corinna Kronsbein

intern als »Rampenknigge« bezeichneten Entlastungsstandards regeln die jeweiligen Tätigkeiten und Voraussetzungen von Frachtführer und Handelslager – wie bspw. die Fragen: Wer hat welche Tätigkeiten zu verrichten und welche Gegebenheiten (z.B. Öffnungszeiten) sind zu erwarten?

Daraus resultiert eine für alle Seiten bessere Planbarkeit und reduziert individuelle Abstimmungen und damit Fehler. Davon profitieren letztendlich alle Beteiligten. Auch eine in produzierenden Unternehmen selbstverständliche Kapazitätsplanung bzw. der flexible Einsatz von Ressourcen an der Rampe würde für deutliche Entspannung sorgen. Anlieferungen abzubrechen, obwohl noch LKW in der Warteschlange stehen, ist mit Sicherheit nicht mehr zeitgemäß – leider aber nicht ungewöhnlich. Erfahrungen von Handelshäusern, die die ZIMLog-Empfehlungen bereits berücksichtigen, hingegen zeigen, dass dann die Anlieferungen deutlich reibungsloser ablaufen.

Unabhängig der Prozessstandards wurden über die Arbeitsgruppen noch weitere Lösungsansätze entwickelt. Unter dem Namen »Move Hub« wurde die Entwicklung einer speziell auf die Bedürfnisse der Möbelbranche angepassten Frachtenbörse entwickelt. Ziel war es, dass sich nicht ausgelastete Transporte und Kleinmengen zu optimierten Transporten finden. Dazu können die entsprechenden Transporte oder Mengen auf die Plattform eingestellt werden.

Wichtig ist, dass die zugelassenen Logistiker die Qualitätsanforderungen eines Möbeltransports erfüllen müssen, ansonsten erhalten sie keinen Zugang ►

**Der Fahrer-
mangel wird zu
Lieferausfällen
führen ...**

Modellprojekte
der Logistikinitiative
ZIMLog jetzt
in die Praxis
überführen





Move-hub ist die erste Logistikplattform branchenexklusiv für Möbelhersteller und Transportdienstleister – entwickelt in der gemeinsamen Logistikiinitiative Zimlog.

zu der Plattform. Move Hub ist seit dem 4. März 2019 online und verzeichnet mehrere aktive Nutzer. Wie bei anderen Partnerbörsen gilt auch hier: Mit der Anzahl der Nutzer steigt die Chance eines Matches!

Als eine weitere ineffiziente »Unsitte« beim Neumöbel-Transport wurde die Zwei-Mann-Anlieferung von ZIMLog anvisiert. Dabei geht es nicht um die Frage, ob bei bestimmten Möbeln eine zweite Person für die Entladung sinnvoll ist, oder dass die Rampenkapazitäten durch eine mit zwei Personen natürlich schneller erfolgende Entladung besser verfügbar sind. Sondern es geht darum, dass in vielen Fällen

Ansprechpartner
Andreas Ruf

DGM-Fachseminare in Herford

Seit mehreren Jahren gibt es für die Unternehmen der Holz- und Möbelindustrie mit Standorten im nördlichen Teil Deutschlands die Möglichkeit, in Herford an ausgewählten Seminaren der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel (DGM) teilzunehmen.

Diese Kooperation wird kontinuierlich fortgeführt und gepflegt. Wir freuen uns, ab Herbst 2019 wieder ein interessantes Programm anbieten zu können.

Ansprechpartner
Christian Langwald

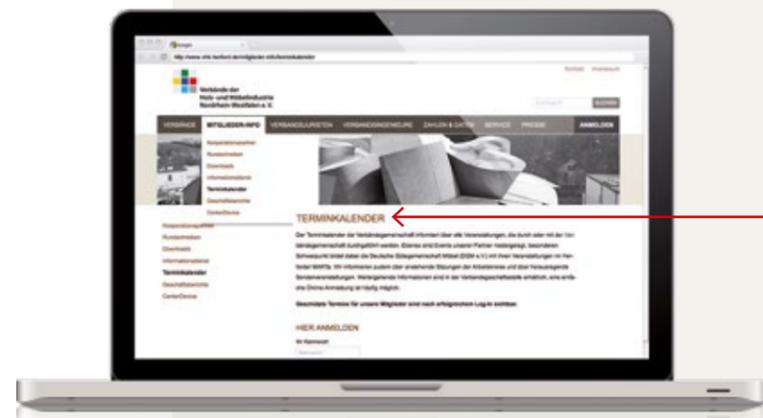
eine zweite Person als Beifahrer mitgeführt werden muss, die aber nur im kurzen Zeitfenster der Entladung effektiv zum Einsatz kommt.

Die unproduktive Zeit als ausschließlicher Beifahrer sollte durch das Angebot eines separat buchbaren Entladehelfers vor Ort minimiert werden. Eine erste Pilotphase am Lager der Fa. Porta-Möbel in Vennebeck zeigte die Machbarkeit des Vorhabens auf. Den erwünschten Effekt kann aber auch dieser Ansatz nur bringen, wenn er zumindest in einem definierten, größeren Gebiet angeboten wird. Nur wenn an allen während einer Auslieferung angesteuerten Handelslägern eine entsprechende Person bereitsteht, kann auf das Mitführen des kostentreibenden »Beifahrers« verzichtet werden.

Als Fazit fassen wir wie folgt zusammen: In den letzten Jahren wurde durch die Experten aus den Betrieben in den verschiedenen Arbeitsgruppen viel entwickelt, was die Logistik insgesamt nach vorne bringen und auf die sich verschärfenden Rahmenbedingungen vorbereiten kann. Im nächsten Schritt muss alles darangesetzt werden, gemeinsam diese Projekte in der Praxis zu realisieren – bevor insbesondere der Fahrermangel mit aller Wucht zuschlägt.

An dieser Stelle sei bereits auf die Seminare in Herford am 29. Oktober »Fachwissen Einbauküchen«, am 30. Oktober »Fachwissen Polstermöbel« sowie am 13. November »Ihr Unternehmen im Recht« zur aktuellen Rechtsprechung die Möbelindustrie betreffend verwiesen.

Alle Programminformationen finden Sie auf unserer Webseite www.vhk-herford.de im Menüpunkt »Terminkalender«!



! Terminkalender

Die aktuelle Arbeitsmarktsituation macht es derzeit zusehends schwieriger, neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen, die einerseits den gewünschten Anforderungen genügen, und andererseits in das gegebene Entgeltniveau des Unternehmens eingegliedert werden können. Zusätzlich stehen die eingeläuteten Tarifrunden vor der Tür. Und damit stellen sich aufs Neue die alten Fragen: **Wie kompensiert man Kostensteigerungen im Personalbereich?**

In den vergangenen Monaten fokussierten sich dazu die Fragen an die arbeitswirtschaftliche Beratung auf Möglichkeiten, die historisch gewachsenen Zuordnungen zu Entgeltgruppen aufzubrechen und den aktuellen Anforderungen der Arbeitsplätze/-aufgaben anzupassen.

Wie ist man bisher in der Entgeltgestaltung vorgegangen? Hier ein Beispiel – zugegeben provokant: Ein neuer Mitarbeiter soll für eine einfachste Arbeitsaufgabe eingesetzt werden. Und weil der Beschäftigte neu ist, kommt er »erst« einmal in Entgeltgruppe 1. Soweit so gut und auch richtig, wenn nicht im Hintergrund bereits die Zusage stünde, dass er nach sechs Monaten Bewährung in Entgeltgruppe 2 angehoben wird. Und der neue Kollege ist fleißig, ordentlich in seiner Arbeitsleistung und fragt nach einem weiteren Beschäftigungsjahr um eine Anpassung seines Stundenentgeltes. Sein Persönlichkeitsprofil ist tatsächlich mit dem besser entlohnten Kollegen vergleichbar. So wechselt er in die Entgeltgruppe 3!

Wie aber »abwechslungsreich« war bis dahin die Anforderungsprofilhistorie des Arbeitsplatzes: Sechs Monate lang können die auszuführenden Arbeiten ohne vorherige Arbeitskenntnisse, ohne Ausbildung, ohne Anlernung oder Übung nach kurzer Einweisung ausgeführt werden (LGR I). Aber nach diesen sechs Monaten erfordern die unveränderten (!) Arbeiten plötzlich eine dreimonatige Anlernung (LGR II). Und nach weiteren zwölf Monaten liegen die – immer noch unveränderten(!!!) Arbeiten, die wie bekannt ohne vorherige Arbeitskenntnisse, ohne Ausbildung, ohne Anlernung oder Übung nach kurzer Einweisung ausgeführt werden können, »plötzlich« auf einem Niveau, das jetzt besondere körperliche Belastungen erfordert (LGR III).

Diese beispielhafte Beschreibung führt in den Unternehmen häufig zu dem Statement »...ja, ist teilweise so. Aber wie soll's denn anders gehen?« Spätestens jetzt ist also Kreativität gefragt, gerade mit Blick auf die nächsten Jahre. Die Entscheidung ist in der Regel klar: Einstufung von Grund auf neu!

Arbeitsplatzanalyse und -bewertung sind die ersten Schritte: Was muss eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter mitbringen, um die gestellten Arbeitsaufgaben in der geforderten Qualität und Zeit ausführen zu können? Ausbildung, Erfahrung, Zusatzqualifikationen



und Verantwortung für Arbeitsqualität sind beispielhafte Parameter für die Erstellung von Anforderungsprofilen für einen Arbeitsplatz. Somit steht gar nicht die einzelne Person zur Bewertung an. Das ist mit Blick auf Mitbestimmungsrechte von Bedeutung.

Es folgt danach die Zuordnung der Anforderungsprofile zur Entgeltstruktur, die in der Regel durch Tarifvertrag vorgegeben ist. Spätestens hier zeigt sich häufig, dass individuelle Verdienstanpassungen, die außerhalb von generellen Entgelterhöhungen erfolgt sind (wie eingangs beschrieben) über eine Zuordnung zu einer höheren Entgeltgruppe realisiert worden waren.

Erst nach Arbeitsplatzanalyse und -bewertung also darf der Projektteil der weiteren Entgeltgestaltung folgen. Zeitlohn, Gehalt, freiwillige Zulagen, Leistungskomponenten, Zielvereinbarung oder Boni sind beispielhafte Gestaltungsvarianten, die es dann zu diskutieren gilt.

Nichts ist also wirklich neu, fast alles sollte seit langem bekannt sein und praktiziert werden: Ein solides arbeitswissenschaftliches Fundament muss geschaffen (Arbeitsplatz- sowie Prozessanalyse- und -bewertung) und alles Weitere darauf bedarfsgerecht aufgebaut (Entgelt- und Arbeitszeitgestaltung) werden.

Kostensteigerungen im Personalbereich

Die Anforderungen der Arbeitsplätze, nicht die Qualifikation bestimmen die Zuordnung zu Entgeltstufen

Ansprechpartner
Christoph Roefs

20 Jahre DCC Ehregast Prof. Frank Prekwinkel entwirft die »digitalisierte Möbelbranche«

Hervorragend besucht war die diesjährige Mitgliederversammlung des Daten Competence Center (DCC e.V.) am 15. November, die zugleich »Geburtstagsparty« zum 20-jährigen Bestehen war. Unter den gut 40 Teilnehmern aus Industrie, Handel, Logistik und IT waren auch Akteure aus der Gründungszeit Ende der 1990er Jahre präsent. Neben Formalien, Geschäftsbericht und einer Rückschau auf die eigene »Success-Story« stand der Vortrag des Keynote-Speakers Prof. Frank Prekwinkel zu »Chancen und Risiken moderner IT-Technologien für die Möbelbranche« im Mittelpunkt.

Nach Begrüßung durch den DCC-Vorsitzenden Dr. Michael Dannhauser ergriff Prof. Prekwinkel als erster das Wort. Ganz Hochschullehrer und souverän wie gewohnt stellte er eingangs die These »Alles dauert in unserer Branche – doch es macht Spaß« in den Raum – vom Auditorium mit bestätigendem Lächeln bedacht.

Natürlich gelte diese Aussage auch für die IT, so Prof. Prekwinkel. In diesem Kontext lotete er die Rahmenbedingungen aus, unter der die Möbelbranche in Deutschland agiert: nah am Kunden, kaum fragmentiert, in einem weitgehend stabilen Markt aktiv. »Unicorns« wie die bekannten US-amerikanischen FAAG- oder MAAG-Giganten aber seien aus der Möbelindustrie nie zu erwarten – stattdessen aber ein grundsätzliche wachsender Mittelstand, der Chancen und Risiken der IT abwäge.



Dr. Plümer (re.) dankt dem DCC-Vorstandsvorsitzenden Dr. Michael Dannhauser für dessen zurückliegende engagierte Arbeit.

Dies habe viel Gutes, im beschleunigten Zeitalter der Digitalisierung aber auch Schattenseiten. So steckten Möbelplanung, Fertigung und Vertrieb via Web bzw. Cloud noch in den Kinderschuhen, Hybridlösungen unter Verschmelzung von Desktop-PC und Cloud sind erst im Werden. Bei der kompletten Digitalisierung von Bauwerken – Basis für die spätere Interieur- bzw. Einrichtungsplanung – hänge Deutschland weit hinterher.

Prof. Prekwinkel, der mit seinem Technologieunternehmen Imos AG genau in diesen Feldern geschäftlich erfolgreich im Interesse von Möbelindustrie und -handwerk agiert, brach eine Lanze für die umfassende Digitalisierung in der Möbelindustrie. Letztlich hinge daran das Überleben als Branche – denn schon bald ließe sich jeder Kundenwunsch im vernetzten »globalen Dorf« von jeder Stelle aus digital bedienen ...



Gut besuchte Mitgliederversammlung 2018 des Daten Competence Centers e.V. anlässlich des 20-jährigen Verbandsjubiläums.

Nach diesem Preview durfte natürlich auch eine Rückschau auf die vergangenen 20 Jahre des Daten Competence Centers nicht fehlen. 1997 griff der Verband der Deutschen Küchenmöbelindustrie e. V. erstmals das Thema Katalogdatenformat für seine Mitglieder auf. Ein Grund war die Bewahrung der Datenhoheit für die eigenen, planungsintensiven Küchenmöbel. Nach diesem Projektauftritt war es nur noch ein kleiner Schritt – und ein großer für die gesamte Branche – bis zur Gründungsversammlung im Dezember 1998

Im folgenden Geschäftsbericht ging Dr. Plümer verständlicherweise auf das letzte Jahr der Verbandsarbeit und die Mitgliederentwicklung ein. Trotz Insolvenzen, Unternehmensschließungen oder Übernahmen konnte der Mitgliederbestand mit 100 Unternehmen gehalten werden. Ohne, dass der Verband ins »Uferlose« wachse, könnte die avisierte Zusammenarbeit mit verschiedenen Zulieferern für einen weiteren Bedeutungsanstieg des DCC sorgen.

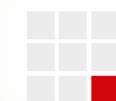
Stand IDM-Derivate

- **IDM Küche/Bad**
 - Mit Vorläufer seit 20 Jahren erfolgreich
 - Aktuelle Version 2.7 gültig seit dem 01.07.2019
 - Weltweite Nutzung
- **IDM Polster**
 - Seit 9 Jahren im Einsatz
 - Aktuelle Version 3.0 gültig seit dem 01.06.2019
 - 3D-Format in der Definitionsphase
- **IDM Wohnen**
 - Seit 4 Jahren produktiv
 - Aktuelle Version 2.0 gültig zum 01.01.2020
- **IDM Merge**
 - Format für Multiherstellerkataloge (z. B. für Verbände)
 - Version 2.0 gültig seit dem 01.06.2019
- **Planung Rucksackdateien für Preise und Content (Verbände)**

und der sukzessiven Institutionalisierung in Form des DDZK bzw. späteren DCC.

Wenn also heute wie selbstverständlich Daten im und für das Netzwerk Möbel standardisiert, klassifiziert und kommuniziert werden – etwa 250 Mitarbeiter aus rund einhundert Unternehmen engagieren sich dafür in 13 Gremien der bewusst unabhängigen Branchenorganisation – begann diese Entwicklung vor 20 Jahren. Eng eingebunden bereits in die Vorbereitungsphase der Vereinsgründung wurde zum 1. Januar 2001 der die Belange des Verbands seit vielen Jahren erfolgreich vertretende Dr. Olaf Plümer als Geschäftsführer bestellt.

Nach einem Überblick zur geleisteten Öffentlichkeitsarbeit, dem Furnicorp- und eCI@ss-Abschluss, zum Iwofurn-Summit und dem Sommerfest am Verbandssitz dankte Dr. Plümer unter Applaus seiner neuen Mitarbeiterin Kerstin Richter, die sich in kürzester Zeit in alle Themen perfekt eingearbeitet habe, und stellte nochmals kurz alle aktuellen Datenformate der jeweiligen Sparten vor.



**Daten
Competence
Center e.V.**

Ansprechpartner
Dr. Olaf Plümer

Beiträge für die Polstermöbelbranche gesenkt

Klausurtagung der Arbeitgebervertreter der Berufsgenossenschaft RCI in Herford

Sei dem Gesetz zur Modernisierung der gesetzlichen Unfallversicherung (UVMG) im Jahr 2008 und der daraus resultierenden Fusionen auf nunmehr neun Berufsgenossenschaften (BG) sind für die Möbelbranche zwei Berufsgenossenschaften zuständig: für die Küchen- und Kastenmöbelhersteller die BG Holz und Möbel und für die Polstermöbelhersteller die BG Rohstoffe und chemische Industrie (RCI). In letztere ist die ehemalige Leder BG aufgegangen.

In der BG RCI ist der Fusionsprozess der vormals sechs eigenständigen Berufsgenossenschaften weit fortgeschritten. Seit 2019 gilt ein gemeinsamer Gefahrenarif. Hierbei hat sich für die Sparte »Herstellung von Polsterwaren und Polstermaterial« eine positive Entwicklung ergeben. Entgegen den Beitragssteigerungen insbesondere für die Chemieunternehmen gilt seit Januar 2019 ein reduzierter Beitragsfuß.

Ansprechpartner
Dr. Olaf Plümer

Am 12. und 13. Februar trafen sich im MARTa Herford die Arbeitgebervertreter im Vorstand der Berufs-

genossenschaft zu einer Klausurtagung. Abseits von den üblichen Sitzungen, die üblicherweise paritätisch durch Arbeitgeber- und Versichertenvertreter besetzt sind, konnten so arbeitgeberseitig neue Ansätze für die Gremienarbeit diskutiert werden. Insbesondere die Themen Aufbauorganisation, Klinikenverbund und Präventionsprojekte standen auf der Agenda.

Die Berufsgenossenschaften sind rechtlich selbständige Verwaltungseinheiten und nicht in den staatlichen Behördenaufbau eingegliedert. Sie sind Körperschaften des öffentlichen Rechts. Ihre Mitglieder (Unternehmer) und Versicherten werden daher durch gewählte Vertreter repräsentiert. Unsere Branche wird im Vorstand sowie im Beirat Leder vertreten durch Dr. Plümer. Die Berufsgenossenschaften sind in ihren Aufgabenbereichen und der Aufgabenerfüllung weitgehend autonom, sie unterliegen lediglich der staatlichen Aufsicht durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und das Bundesversicherungsamt.



Sitzung der Arbeitgebervertreter im Vorstand der Berufsgenossenschaft RCI in Herford am Verbandssitz der Möbelverbände NRW

Furniture Club-Netzwerk vertieft Synergien weiter

Arbeitskreis Schiffseinrichtungen international besonders aktiv

2018 intensivierte der »Furniture Club – Made in Germany e.V.« seine Aktivitäten in ausgewählten Bereichen und konnte so qualitativ wachsen. Damit erzielte das Exportnetzwerk für seine Mitglieder beachtlichen Mehrwert im internationalen Tagesgeschäft.

Auf der Jahresversammlung des Furniture Club am 24. April 2018 hatten sich die Mitgliedsunternehmen im Wesentlichen für eine Vertiefung der bisherigen Aktivitäten entschieden. So konnte in den diversen Arbeitskreisen der Schritt von Einmalaktionen hin zu einem nachhaltigen internationalen Auftritt erreicht werden. Das Konzept überzeugte wieder namhafte Unternehmen, dem Furniture Club beizutreten, u.a. Rauch Möbelwerke, Renolit und als Fördermitglied der schwedische Bettenspezialist Hilding Anders.

Besonders weit schritten die Aktivitäten des Arbeitskreises Schiffseinrichtung fort, da man hier im Unternehmerverein von größeren Schnittmengen zwischen den Möbelherstellern, den Zulieferern der Möbelindustrie und den Objekteinrichtern

sowie von einem weltweit boomenden Marktsegment profitiert.

So präsentierten fünf Mitglieder des Furniture Club vom 4. bis 8. September 2018 auf der Schiffseinrichtungsmesse SMM in Hamburg eine gemeinsam eingerichtete Schiffssuite. Und in enger Kooperation mit dem Fördermitglied Koelnmesse zeigten vom 16.-19. Mai 2019 gleich zwölf Mitgliedsunternehmen eine mit vereinter Kompetenz eingerichtete Panoramashiffskabine auf der Sonderfläche »Piazza Mobile Spaces« der interzum Messe in Köln. Außerdem waren sechs Mitglieder, davon vier mit einem Gemeinschaftsstand, auf der erstmalig stattfindenden CSIE - Cruise Ship Interiors Exposition vom 18.-20. Juni in Miami (USA) vertreten.

So wurden nicht nur Synergien untereinander gestärkt, sondern in diesem Segment auch kontinuierlich Präsenz gezeigt. Das zahlt sich bereits in mehrfacher Hinsicht aus. Die beteiligten Unternehmen kamen in den Genuss vereinfachter Zugänge zu interessanten Kunden, die sich bereits zu engerer Zusammenarbeit und Aufträgen weiterentwickelt haben. ►



Furniture Club-Gemeinschaftsstand auf der Schiffseinrichtungsmesse »SMM«



Reise nach Teheran (Iran) zur Angebotsbesprechung mit einem Investor

käufern prominenter Key Accounts fort. Des Weiteren wurde ein ganzes Aktivitätenbündel im Zusammenhang mit der interzum Messe in Köln umgesetzt. Dies umfasste neben der Panoramaschiffskabine die gezielte Einladung potenzieller Kunden, u.a. aus Russland, Frankreich und der Ukraine.

Darüber hinaus wurden die Kontakte im Iran, in Großbritannien, Südafrika und Indien systematisch gepflegt. Beispielsweise wurde noch im Juli 2018 eine Reise nach Teheran unternommen, um mit einem namhaften Investor ein Angebot für die Einrichtung eines Fünf-Sterne-Hotels zu besprechen.

Für das kommende Jahr sind verstärkte Anstrengungen geplant, um den Furniture Club im Hinblick auf die Ansprache internationaler Kunden noch weiterzuentwickeln und um den Mitgliederkreis qualitativ zu ergänzen.

Interessierte Unternehmen finden weitere Informationen unter www.furnitureclub.de. Bei Rückfragen wenden Sie sich gerne an die Geschäftsstelle des Furniture Club, Frau Elke Kornberger, 0231 177530-0 oder info@furnitureclub.de.



Der Furniture Club erwarb Branchen-Know-how, verfügt über einen schon beachtlichen, stetig weiterwachsenden Datenpool von Entscheidern maßgeblicher Reedereien, Werften, Architekten und Innenausbauern und fungiert als »one-stop-shop«, um internationale Kunden mit Mitgliedern in Kontakt zu bringen.

Einen Erfolg verbuchte der Arbeitskreis Belgien. Hier konnten mehrere Mitgliedsfirmen über den Furniture Club und den Austausch ihrer Kontakte mit neuen Vertriebspartnern in diesem ansonsten recht schwer zugänglichen Markt in Verhandlungen treten.

Der Arbeitskreis der Zulieferer für Möbelindustrie/Objekt im Furniture Club setzte die Kontakte zu Ein-



Furniture Club-Gemeinschaftsstand auf der »Piazza Mobile Spaces« der interzum



Von zwölf Mitgliedsunternehmen eingerichtete Muster-Panoramaschiffskabine



■ Verband der Holzindustrie und Kunststoffverarbeitung Westfalen-Lippe e.V.

Vorsitzender: Wilfried Niemann
Karl W. Niemann GmbH & Co. KG, Preußisch-Oldendorf-Hedem



■ Verband der Deutschen Küchenmöbelindustrie e.V.

Vorsitzender: Stefan Waldenmaier
LEICHT Küchen AG, Waldstetten



■ Verband der Deutschen Polstermöbelindustrie e.V.

amt. Vorsitzender: Leo Lübke
COR Sitzmöbel Helmut Lübke GmbH & Co. KG, Rheda-Wiedenbrück



■ Verband der Deutschen Wohnmöbelindustrie e.V.

Vorsitzender: Wolfgang Kettner
Kettner GmbH & Co. KG, Dürmentingen



Vorsitzender: Markus Wiemann
Oeseder Möbelindustrie Matthias Wiemann GmbH & Co.KG,
Georgsmarienhütte



■ Fachverband Serienmöbelbetriebe des Handwerks

Vorsitzender: Wilfried Niemann
Karl W. Niemann GmbH & Co. KG, Preußisch-Oldendorf-Hedem



■ Daten Competence Center e.V.

Vorsitzender: Dr. Michael Dannhauser



■ Initiative Pro Massivholz

Vorsitzender: Holger Hanhardt
Hartmann Möbelwerke GmbH, Beelen



■ Kooperationsnetzwerk Möbelindustrie e.V.

Vorsitzender: Andreas Ruf, Ulm

Unsere Kooperationspartner



Weitere Informationen zu unseren Kooperationspartnern finden Sie auf unserer Webseite www.vhk-herford.de

Impressum

Herausgeber

Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V.
Goebenstraße 4–10 · 32052 Herford

Konzeption und Gestaltung

Vogelsänger Studios

Organigramm

Hauptgeschäftsführung



Dr. Lucas Heumann

- Verbandspolitik / Grundsatzfragen
- Tarifpolitik
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Gremienvertretungen
- Rahmenvereinbarungen
- Rundbriefe
- Statistische Daten
- VdDK, VdDP, VdDW, IgeL, IPM, HOMES

Referentin der Hauptgeschäftsführung



Corinna Kronsbein LL.M.,Eur.
Fon: +49 (0) 5221 1265-43
Fax: +49 (0) 5221 1265-64

Daten Competence Center e. V.



Dr. Olaf Plümer
Fon: +49 (0) 5221 1265-37



Dipl.-Math. Kerstin Richter
Fon: +49 (0) 5221 1265-38

Technik / Umwelt
Dr. Olaf Plümer
Fon: +49 (0) 5221 1265-37

Wirtschaft und Statistik



Christian Langwald
Staatl. gepr. Betriebswirt
Fon: +49 (0) 5221 1265-27

Arbeitswissenschaft



Christoph Roefs
Fon: +49 (0) 5221 1265-0

Arbeitsrecht



RA Klemens Brand
FA für Arbeitsrecht
Fon: +49 (0) 5221 1265-42



RA Ralf Fischer
FA für Arbeitsrecht
Fon: +49 (0) 5221 1265-29

Referat der Hauptgeschäftsführung



Natalia Maliglowka
Fon: +49 (0) 5221 1265-24
Fax: +49 (0) 5221 1265-64

Kooperationsnetzwerk Möbelindustrie e. V.



Dipl.-Ing. Andreas Ruf
Fon: +49 (0) 5221 1265-31

Initiative Pro Massivholz
Dipl.-Ing. Andreas Ruf
Fon: +49 (0) 5221 1265-31

HOMES GmbH
Dipl.-Ing. Andreas Ruf
Fon: +49 (0) 5221 1265-31

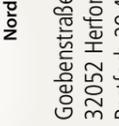
Logistik / Qualität
Dipl.-Ing. Andreas Ruf
Fon: +49 (0) 5221 1265-31

Sekretariat der Hauptgeschäftsführung



Doris Thiele
Fon: +49 (0) 5221 1265-10
Fax: +49 (0) 5221 1265-65

Sekretariat und Zentrale



Natalia Maliglowka
Fon: +49 (0) 5221 1265-10
Fax: +49 (0) 5221 1265-65

Verbands der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e. V.

Goebenstraße 4–10
32052 Herford
Postfach 29 44
32019 Herford
Fon: +49 (0) 5221 1265-0
Fax: +49 (0) 5221 1265-65
E-Mail: info@vhk-herford.de
www.vhk-herford.de

Arbeitsrecht



RA Klemens Brand
FA für Arbeitsrecht
Fon: +49 (0) 5221 1265-42



RA Ralf Fischer
FA für Arbeitsrecht
Fon: +49 (0) 5221 1265-29

Arbeitswissenschaft



Christoph Roefs
Fon: +49 (0) 5221 1265-0

Wirtschaft und Statistik



Christian Langwald
Staatl. gepr. Betriebswirt
Fon: +49 (0) 5221 1265-27

Daten Competence Center e. V.



Dr. Olaf Plümer
Fon: +49 (0) 5221 1265-37



Dipl.-Math. Kerstin Richter
Fon: +49 (0) 5221 1265-38

Technik / Umwelt
Dr. Olaf Plümer
Fon: +49 (0) 5221 1265-37

Kooperationsnetzwerk Möbelindustrie e. V.



Dipl.-Ing. Andreas Ruf
Fon: +49 (0) 5221 1265-31

Initiative Pro Massivholz
Dipl.-Ing. Andreas Ruf
Fon: +49 (0) 5221 1265-31

HOMES GmbH
Dipl.-Ing. Andreas Ruf
Fon: +49 (0) 5221 1265-31

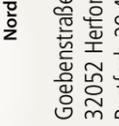
Logistik / Qualität
Dipl.-Ing. Andreas Ruf
Fon: +49 (0) 5221 1265-31

Sekretariat und Zentrale



Doris Thiele
Fon: +49 (0) 5221 1265-10
Fax: +49 (0) 5221 1265-65

Sekretariat der Hauptgeschäftsführung



Natalia Maliglowka
Fon: +49 (0) 5221 1265-10
Fax: +49 (0) 5221 1265-65

Veranstaltungsmanagement



Natalia Maliglowka
Fon: +49 (0) 5221 1265-24



Dr. Frank B. Müller
Fon: +49 (0) 5221 1265-20

Buchhaltung / Mitgliedsbeiträge



Heike Quest
Fon: +49 (0) 5221 1265-21



Christian Langwald
Staatl. gepr. Betriebswirt
Fon: +49 (0) 5221 1265-27



**Verbände der Holz- und Möbelindustrie
Nordrhein-Westfalen e. V.**

Goebenstraße 4–10 · 32052 Herford

Tel: +49 (0) 5221 1265-0

Fax: +49 (0) 5221 1265-65

E-Mail: info@vhk-herford.de

www.vhk-herford.de