

**Die DFB-Elf macht's der Politik vor: Neuer Coach, innovative Ideen, mutige Mitarbeiter, Begeisterung bei der Arbeit und der Drang zum Tor. Blaupause für ein aufstrebendes Deutschland! Die 'mi'-Themen heute: ■ ZVSHK-Präsidentenwahl – richtiger Mann an wichtigem Platz ■ Simone Peter zum Ampel-Aus ■ Garantierweiterung – macht Handelsmarken attraktiver? ■ Konjunktur – Silberstreif am Horizont? Doch zunächst, verehrte Leserin, geehrter Leser, werden Zeugnisse verteilt:**

## Leistungsspiegel Sanitär – das Fachhandwerk hat gesprochen

Wir leben momentan in Zeiten, die an Herausforderungen gewiss nicht arm sind. Zwar ist Corona mittlerweile kein Akut-Thema mehr, dafür haben wir einen Krieg in Europa, einen neuen Präsidenten in den Vereinigten Staaten, keine funktionierende Regierung in Berlin, und wirtschaftlich schwierige Zeiten, die mittlerweile auch am Fachhandwerk nicht spurlos vorbei gehen. Noch hält sich das in Grenzen, da zuvor ein ordentlicher Auftragsvorlauf aufgebaut wurde. Mittlerweile gibt es in Teilen eine Gegenbewegung. Das betrifft nicht nur die Heiztechnik, sondern auch den Bäderbau. Da kommt der **'mi'-Leistungsspiegel Sanitär** gerade recht, der – wie zuletzt vor vier Jahren – aus den Produktlinien Bade- und Duschwannen, Sanitär-Keramik/Waschplätze sowie Duschtrennungen und Sanitär-Armaturen besteht. Damit ist im Bad eigentlich alles abgedeckt und Sie können aus den Ergebnissen, die wir Ihnen hier und heute präsentieren, Ihre Schlüsse ziehen, ob die gesammelten Wertungen Ihrer Kollegen mit Ihren eigenen Einschätzungen übereinstimmen. Der Reihe nach:

Im Produktbereich **Bade- und Duschwannen** heißt der Platzhirsch seit Jahren **Kaldewei**/Ahlen. Während vor Jahren noch das Duell mit dem zweiten großen Stahl-/Emaille-Lieferanten **Bette**/Dellbrück die Szene beherrschte, ist die Lage aus Ihrer Sicht beim Material nicht mehr so eindeutig. Einzige Ausnahme: Der Bereich Produktqualität, den die beiden Unternehmen mit phantastischen Noten unter sich ausmachen, wobei Bette auch dieses Mal wieder mit hauchdünnem Vorsprung als Erster die Ziellinie überquert. Ein Einzelsieg allein reicht aber nicht, um die Kollegen aus Ahlen ernsthaft in Bedrängnis zu bringen. Gleich drei Einzelwertungen kann **Villeroy & Boch**/Mettlach für sich entscheiden, genauso wie **Geberit**/Pfullendorf. Folgerichtig rücken beide dem Seriensieger aus Ostwestfalen gehörig auf die Pelle. Den Saarländern ist es dabei gelungen, sich im Gesamtergebnis um 0,4 Notenpunkte zu verbessern. Der Lohn ist der Sprung von Platz 7 auf Rang 2. Bemerkenswert: Auch

der V & B-Zukauf **Ideal Standard** aus Bonn kann sich verbessern. Der Notensprung ist allerdings nicht groß genug, um nennenswert Boden gutzumachen.

Ein Wort noch zu dem Thema Nachhaltigkeitskonzept, das wir neu ins Ranking aufgenommen haben. Mit einer Durchschnittsnote von 2,17 haben Ihre Lieferanten hier gute Antworten parat, die Sie an Ihre Kunden weitergeben können. Die beste Geschichte hat dabei anscheinend Kaldewei auf Lager, denn der Gesamtsieger führt hier das Feld an. Dazu beigetragen hat sicher die Botschaft, dass Stahl mittlerweile auch 'grün' hergestellt werden kann, und dass die Produkte nahezu komplett recycelbar sind. Weiter so – und zwar alle! Beim Blick auf die untere Hälfte der Tabelle erkennen wir, dass sich hier das Feld ein wenig auseinander zieht, aber das liegt daran, dass die erzielten Verbesserungen unterschiedlich stark ausfallen. Mit einer Durchschnittsnote von 2,7 liegt **Hoesch**/Kreuzau zwar auf dem letzten Rang, liefert aber dennoch eine respektable Performance. Ein Ergebnis, das die Nordrhein-Westfalen vermutlich auch nicht lange auf sich sitzen lassen wollen.

Unsere ersten Glückwünsche für heute gehen nach Ahlen in Westfalen an das Team von Geschäftsführer **Franz Kaldewei**. Da wir Kaldewei, wie alle anderen Sieger auch, vorab informierten, können wir Ihnen heute schon ankündigen, dass in Kürze ein Statement zum Sieg folgen wird.

Weiter geht es zum Produktbereich **Sanitär-Keramik und Waschplätze**. Auch hier gibt es mit **Duravit**/Hornberg einen über viele Jahre hinweg erfolgsverwöhnten Seriensieger. Wir spoilern mal ein wenig: Das bleibt auch so. Verfolger Geberit/Pfullendorf hat die gute Performance, die der Zukauf von **Keramac**/Ratingen mitgebracht hat, voll umsetzen können und schafft Siege in drei Einzelkriterien, was aller Ehren wert ist. **Toto**/Düsseldorf, die zuletzt als Newcomer gleich auf den dritten Platz gesprungen sind, konnten diesen Erfolg nicht wiederholen. Aus Sicht vieler Fachhandwerker, mit denen Ihr 'mi'-Team sprach, hängt die Verschlechterung bei der Notenvergabe mit den Punkten 'Realisierbare Handelsspanne' und 'Lieferverhalten/Reklamationsverhalten' zusammen, wo Toto Federn lassen musste. Unterm Strich heißt der alte und auch neue Sieger



Duravit/Hornberg. Erneut schafften es die Schwarzwälder nur in zwei Kriterien nicht aufs Treppchen, 'schlechteste' Platzierung ist Rang 6 im Bereich Nachhaltigkeit, den interessanterweise Kaldewei/Ahlen wieder für sich entschieden hat. Herzliche Glückwünsche an Duravit für eine tolle Teamleistung!



Bei den ersten beiden Produktkategorien hat also die 'Mission Titelverteidigung' funktioniert, auch wenn es am Ende durchaus knapp geworden ist. Und wie sieht das bei den **Duschabtrennungen** aus? Kann auch hier **Kermi** seiner Favoritenrolle gerecht werden? Die Antwort ist: Ja. Zwar schmilzt der Vorsprung ein wenig zusammen, aber Sorgen machen muss man sich in Bayern deswegen nicht. Sieben Siege in Einzelkriterien sprechen eine deutliche Sprache, wobei insbesondere alles, was Produkte selbst betrifft (Qualität und Sortimentspolitik), an Kermi geht. Auch das neu eingeführte Thema Nachhaltigkeitskonzept entschied das Unternehmen mit mehr als einer halben Note Vorsprung für sich. Das ist die Basis, sich die Mitbewerber ein wenig vom Hals zu halten. Auf dem Treppchen sind dennoch zwei Zweistufiger vertreten. Das Team von **HSK/Olsberg** hat es anscheinend sehr gewornt, beim letzten Mal mit Rang 4 vorlieb nehmen zu müssen. Zwei Einzelsiege und fünf zweite Plätze sorgten für die nötige Performance, um Rang 2 zurückzuerobern. **Artweger/A-Bad Ischl** komplettiert das Treppchen. Seit langem sind die Österreicher Gäste in den Top Drei, was nicht zuletzt auf ihren Erfindungsreichtum zurückzuführen ist, der zum Beispiel bei der Twinline so etwas wie ein Alleinstellungsmerkmal ist.



Die Glückwünsche gehen aber heute an Kermi, die ihrer 'Ahnengalerie' im Showroom von Plattling erneut eine weitere Siegerurkunde hinzufügen können. Auch hier – wie schon bei Kaldewei und Duravit – werden wir zugesagte Siegerstatements nachreichen.

Für viele der interessanteste Produktbereich – deswegen haben wir ihn uns auch bis zum Schluss aufgehoben – sind die **Sanitär-Armaturen**. Hier haben die Sieger ganz besonders schnell reagiert. Das wundert uns nicht – hier war die Neugierde tatsächlich besonders groß, denn beim letzten Durchgang konnten sie erstmals den Seriensieger **Hansa/Stuttgart** (21 Siege in ununterbrochener Reihenfolge, 2016 gab es einen Doppelsieg gemeinsam mit **hansgrohe/Schiltach**) vom ersten Platz verdrängen. Und nun: Auch hier gewinnt hansgrohe, und zwar mit nochmals verbesserter Note. Insgesamt stehen die Schwarzwälder in acht

von elf Kriterien an der Tabellenspitze, was eine ganz tolle Leistung ist. So können sie unter anderem auch das neue Kriterium Nachhaltigkeitskonzept für sich entscheiden – als einziger mit einer Eins vor dem Komma. Was Hansa betrifft, dürfen wir uns über eine Art Renaissance freuen. Das Unternehmen, das ja bereits mehrfach totgesagt wurde, schafft es, mit neuem Personal an der Spitze die Partner wieder zu begeistern und setzt sich – wie schon vor vier Jahren – auf Rang 2 fest. Neu auf dem Podium ist **Kludi/Menden**. Das Unternehmen aus dem Sauerland leistet sich nur bei der Unterstützung im Objektgeschäft eine Schwäche, rangiert ansonsten aber stets recht weit oben und kann Geberit/Pfullendorf knapp hinter sich lassen. Nur zwei Unternehmen, nämlich Ideal Standard/Bonn und **Grohe/Düsseldorf**, konnten ihre Noten im Vergleich zum letzten Leistungsspiegel nicht verbessern. Für beide ging es deshalb in die untere Tabellenhälfte. Den Gründen werden wir zu einem späteren Zeitpunkt noch nachgehen. Doch zunächst herzliche Glückwünsche nach Schiltach zum zweiten Gesamtsieg im Leistungsspiegel hintereinander. Wie schon erwähnt reagiert das hansgrohe-Team besonders schnell auf die Botschaft vom Leistungsspiegelsieg und deshalb wollen wir **Frank Wiehmeier**, Vice President Central Europe, hansgrohe SE, zu Wort kommen lassen:



„Wir sind begeistert über diese Auszeichnung und den Gesamtsieg im Bereich Sanitär-Armaturen. Besonders freuen wir uns darüber, dass wir uns in fast allen Feldern verbessern konnten. Die tollen Bewertungen für unsere Produktqualität sowie unser Liefer- und Reklamationsverhalten bestätigen uns in unserer Strategie. Die Zufriedenheit unserer Installateure steht für uns an erster Stelle. Wir werden weiterhin alles daran setzen, die Zusammenarbeit mit dem Handwerk zu verbessern und uns gemeinsam entwickeln. Dies gilt speziell im Bereich der Fachhandwerksorientierung. Ein großes Dankeschön an alle, die uns so positiv bewertet haben und uns Jahr für Jahr ihr Vertrauen schenken. Seien Sie versichert, wir werden auch weiterhin mit tollen und innovativen Entwicklungen als verlässliche Partner an Ihrer Seite sein.“

Das ist fast so etwas wie das Wort zum Sonntag. Und damit beschließen wir dann auch den diesjährigen Leistungsspiegel Sanitär, der uns erneut viel Freude gemacht hat. Wir bedanken uns bei Ihnen für Ihre phantastische Teilnahme und auch für so manche kritische Antwort auf Zusatzfragen. Diese werden wir – natürlich, wo gewünscht, anonymisiert – an die betroffenen Hersteller weiterleiten. Aufgrund der Menge wird das sicherlich noch ein wenig Zeit in Anspruch nehmen. Bei den Lieferanten wiederum stehen nicht nur die Einzelnoten im Mittelpunkt, auch wenn Platzierungen wichtig sind. Die Hinweise, die aus Ihren Reihen als Ansatzpunkte für Verbesserungen genutzt werden können, sind mindestens ebenso wichtig. Zum

Schluss möchten wir Ihnen noch mit auf den Weg geben, dass der nächste Leistungsspiegel Sanitär bereits für 2026 geplant ist. Machen Sie sich also schon mal Notizen, was in der Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten gut geklappt hat, und was

nicht. Denn Ziel eines jeden Leistungsspiegels im Gesamtverlag 'markt intern' ist es, die Zusammenarbeit unserer Zielgruppe, speziell im Fachhandwerk, mit den Lieferanten zu verbessern. Und hier sind wir auf einem guten Weg!

## ZVSHK-Präsident Michael Hilpert wird im Amt bestätigt

Seit 2018 führt **Michael Hilpert** aus Nürnberg den **Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK)**/Sankt Augustin.



Und das bleibt auch so, denn auf der Mitgliederversammlung am 13. November in Leipzig bestätigten die Delegierten der 17 Landesverbände

ihn einstimmig im Amt. Da sein bisheriger Vize-Präsident **Norbert Borgmann** nicht mehr kandidierte, löst ihn **Jens Wagner**, Landesinnungsmeister von Hamburg, ab. **Joachim Butz** und **Andreas Schuh** scheiden ebenfalls aus dem Vorstand aus, ihre Nachfolger heißen **Stefan Menrath**, Landesinnungsmeister Baden-Württemberg, **Marco Hanke**, Landesinnungsmeister von Mecklenburg-Vorpommern, sowie **Hans-Werner Eschrich**, stv. Landesinnungsmeister NRW.

Mit Blick auf die scheidenden Vorstandsmitglieder, aber auch in Erwartung kommender Aufgaben, betont der alte und neue Präsident: „Ihr unermüdlicher Einsatz hat unser Innungshandwerk entscheidend vorangebracht [...] Wir sind auf einem guten Weg, unsere Verbandsorganisation als starkes Sprachrohr und

*Taktgeber eines modernen, zukunftssicheren Handwerks weiter zu festigen und auszubauen. Strategisch haben wir mit wegweisenden Digitalisierungsprojekten, den angestoßenen Maßnahmen zur Berufsbildanpassung oder auch der grundsätzlichen Optimierung unserer Verbandsdienstleistungen die richtige Richtung für unsere Arbeit vorgegeben. Darauf gilt es in den nächsten drei Jahren aufzubauen.“*

Michael Hilpert darf dabei als die richtige Person am richtigen Ort betrachtet werden. Als 'sperriger' Franke, an dem keiner so leicht vorbei kommt, sagt er auch Politikern jeglicher Couleur gern mal die Meinung und lässt sich dabei von großen Namen nicht beeindrucken. Nun muss er sich auf der Politik-Seite an neues Personal gewöhnen, aber das ist eine leichte Übung. Ihr 'mi'-Team hat Hilpert als modernen, aufgeschlossenen und kompetenten Gesprächspartner immer zu schätzen gewusst. Deshalb sind wir froh, dass an der Spitze des Zentralverbandes Kontinuität herrscht, während um ihn herum mit Augenmaß verjüngt wird. Wir wünschen allen Beteiligten im Sinne des Fachhandwerks stets eine glückliche Hand und viel Erfolg!

## Löten – Schrauben – Pressen: News aus allen Rohren

**Einschätzung zum Ende der Ampel** „Jetzt kommt es aber knüppeldick“, hörte Ihr 'mi'-Team nicht nur einmal am Redaktionstelefon, als es im Gespräch um die US-Wahlen und um das Ende der Ampel in Berlin ging. Bei letzterem war die Meinung



einheitlich: Hoffentlich hat die ideologische Wirtschaftspolitik ein Ende. Allerdings gibt es nicht nur Schelte, das wollen wir hier nicht unterschlagen. **Simone Peter**, Präsidentin des

**Bundesverband Erneuerbare Energie (BEE)**/Berlin, hat dazu folgendes Statement parat: „Das Ende der Ampel-Koalition während der aktuellen nationalen, europäischen und internationalen Herausforderungen ist ein politischer Offenbarungseid. Im Energiesektor hat die Koalition richtige Weichen gestellt und die Grundlagen für Unabhängigkeit, Versorgungssicherheit und Preisstabilität geschaffen. Es kommt jetzt darauf an, dass die bereits im Verfahren befindlichen Gesetze und Haushaltsmittel für die Kontinuität der Energiemaßnahmen noch bis Dezember verabschiedet werden. Stillstand und Hängepartien können wir uns auch in einer politischen Krise nicht leisten.“ Bleibt noch die Frage, ob die Zeit bis zu den Neuwahlen – immerhin etwa 100 Tage – für Schlamm-schlachten genutzt wird oder für vernünftige und sachliche Politik. Wenn die etablierten Parteien hier nicht zusammenarbeiten, spielt das nur denen an den äußersten Rändern in die Karten.

**HBG erweitert Garantie** Als Zusammenschluss inhabergeführter SHK-Fachgroßhändler in Deutschland ist vermutlich eines der **HBG**-Mitglieder auch in Ihrer Region tätig. Dazu ge-

hören: ■ **Börner**/Ingolstadt ■ **Elmer**/Bottrop ■ **Peter Jensen**/Hamburg ■ **Eugen König**/Koblenz ■ **Pietsch**/Ahaus und ■ **Wiedemann**/Sarstedt. Gemeinsam ist allen Unternehmen, dass sie nicht nur klassische Markenprodukte vertreiben, sondern auch die Eigenmarken **sanibel**,



**comfort by sanibel** und **Scalito**.

Um in Reklamationsfällen besser aufgestellt zu sein, hat nun die HBG

für ihre oben genannten Marken zwei Garantiever sprechen abgegeben: ■ „Jedes HBG-Unternehmen liefert ohne Prüfung **kostenlosen Materialersatz** in jedem Reklamationsfall! Und das sogar bis zu fünf Jahre nach dem Kauf – anstelle der üblichen zweijährigen gesetzlichen Gewährleistung, die nur in bestimmten Fällen greift.“ ■ „Das Fachhandwerk kann im Rahmen der partnerschaftlichen Zusammenarbeit seinem HBG-Großhändler eine **Kostenrechnung stellen**, die zeitnah und unbürokratisch bearbeitet wird.“ Außerdem wird bei Anlagen, die komplett mit diesen Marken installiert werden, „die Garantie automatisch auf die erweiterten fünf Jahre“ erweitert. **Dr. Rolf-Eugen König**, Pressesprecher der HBG, nennt die Gründe für das nicht unerhebliche Kostenrisiko: „Zum einen, weil die HBG-Unternehmen auf die erstklassige Produktqualität der **sanibel**, **comfort by sanibel** und **Scalito** vertrauen – und zum anderen, weil diese zu mehr als 80 % als Lagerware verfügbar sind, was das Handling von Rückgaben und Ersatzlieferungen für unsere Kunden erheblich erleichtert. Wir, die HBG, wollen unseren Kunden eine Möglichkeit geben, die den Verwaltungsaufwand deutlich verringert und zudem die Montagekapazitäten erhöht!“ Und ganz nebenbei

wird damit erreicht, dass der Beliebtheitsgrad der Eigenmarken steigt. Aber das ist absolut legitim aus seiner Sicht. Verwenden Sie lieber klassische Marken oder leuchten Ihnen die Vorteile der Großhandels-Eigenmarken ein?

**Konjunktur im Handwerk** In den letzten Wochen und Monaten mussten wir allzu oft darüber berichten, dass sich auch im SHK-Fachhandwerk die Kunden mit neuen Aufträgen extrem zurückhalten. Die Konjunktur ist lange Zeit im Sinkflug gewesen, nicht nur in der Industrie, auch im Dienstleistungsgewerbe und im Handwerk. **Doch nun gibt es Anzeichen der Besserung.** Von einem langjährigen 'mi'-Abonnenten aus NRW hören wir folgendes: „Nach Monaten, wo wir kaum Anfragen hatten, nur bei havarierten Heizungen Aufträge schreiben konnten und somit unser Auftragsvorlauf von zwei Jahren auf vier Wochen zusammengeschrumpft ist, haben wir seit ca. vier Wochen wieder eine erhöhte Nachfrage nach neuen Heizungen und schreiben fleißig Aufträge. Warum dies so ist, können wir selbst nicht sagen. Auch ältere Angebote werden zu Aufträgen. Besonders die Pelletheizung feiert zur Zeit bei uns ihr Comeback und die Kombination zwischen Wärmepumpe und Öl- bzw. Gasfeuerung geht wieder sehr gut.“ Dass fossil betriebene Kessel momentan ganz gut laufen, hören wir immer wieder auch von Herstellern. Diejenigen Lieferanten, die nicht ausschließlich auf Wärmepumpentechnik setzen, haben zwar nicht gut Lachen – dafür sind die Zeiten zu hart –, aber nicht so große Sorgen wie diejenigen mit ausschließlich Wärmepumpen im Angebot. Ist das, was wir aus dem Westen hören, Firmenkonjunktur? **Oder bemerken Sie ähnliche Tendenzen?** Wir freuen uns auf Ihre Einschätzung an [ish@markt-intern.de](mailto:ish@markt-intern.de).

**In der Garage fing alles an ...** Nein, die Rede ist nicht von Apple, sondern einem Unternehmen, deren Geschäftsführende Gesellschafter vor elf Jahren eine gute Idee hatten und diese konsequent umsetzten. **Intec Trading/Coswig** ist mittlerweile ein beachtlicher Händler für Gebrauchtheizungen, Regelungstechnik, Ersatzteile und Zubehör. In der doch relativ kurzen Zeit der Existenz waren die Sachsen so erfolgreich, dass im Ortsteil Neusörnewitz nun ein Neubau für Lager, Produktion und Versand (knapp 1.700 m<sup>2</sup>) sowie ein Verwaltungsgebäude (250 m<sup>2</sup>) errichtet wurde. Die Geschäftsidee: Moderne und teilweise völlig intakte Heizungsanlagen, die bei der Sanierung oder Gebäudeabriss ausgebaut werden mussten, werden aufbereitet und wieder verwendet. Eine professionelle Generalüberholung schont nicht nur Ressourcen, sondern auch den Geldbeutel. Das Portfolio besteht aus Gas-, Öl- und Holzheizungen, aber auch Wärmespeicher, Wärmepumpen und Durchlauferhitzer sowie Brenner, Pumpen und Zubehör. Viele Heizungsbauer aus ganz Deutschland arbeiten neben Wohnungsgenossenschaften, Großhändlern, Herstellern und privaten Anbietern mit Intec Trading zusammen. Demnächst soll es neben dem Handel auch einen Installationsbetrieb geben. **Führen Sie ausgebaute Heizungsanlagen eigentlich einer Zweitverwertung zu?** Falls ja, sollten Sie das Thema 'Nachhaltigkeit' bei Ihrem Marketing ganz besonders hervorheben.



Neues Gebäude von Intec Trading in Coswig  
Foto: Intec Trading

## Tropfen für Tropfen: Wichtiges im Telegrammstil

**Neues Gesicht bei Mitsubishi Electric** Seit August dieses Jahres bietet **Mitsubishi Electric/Ratingen** mit **MELRent** einen Service für Mietlösungen zum zeitlich begrenzten Einsatz von Geräten fürs Heizen oder Kühlen an (siehe ISH 35/24). Mit **Uwe Saathoff** ist nun der Verantwortliche für das neue

Geschäftsfeld gefunden. Saathoff stammt aus dem Fachhandwerk und weiß damit, worauf es Ihnen bei der Nutzung von MELRent ankommt. Mitsubishi Electric verspricht sich ein großes Potenzial, denn Havariefälle oder die Planungszeit für die Anschaffung eines neuen Gerätes gibt es immer.

Glückauf,  
Ihr



  
Ass. jur. Hans Georg Pauli  
– Chefredakteur –

Neulich am Stammtisch: „... sag mal, versteht Euer Trainer wirklich etwas vom Fußball?“ – „Na klar! Vor dem Spiel erklärt er uns, wie wir gewinnen können und nach dem Spiel analysiert er, warum wir verloren haben!!!“

## markt intern und **iii**DIREKT – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter [www.markt-intern.de](http://www.markt-intern.de). – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

### Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- immobilien intern
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

### Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

### Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Uhren & Schmuck

### Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

### International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

### Im **kapital-markt intern** Verlag

- erscheinen wöchentlich:
- Bank intern
  - finanztip
  - kapital-markt intern
  - versicherungstip

