

Ein Algerier verklagt seine Ehefrau nach der Hochzeitsnacht auf Schadensersatz – er sah sie erstmals ohne Make-up. Bei 'mi' ist die Optik aufgehübscht, aber die Informationen kommen ungeschminkt: ■ Zeyko zeigt neue Ausstellung ■ Finanzamt schaut auf Firmenwagen ■ Tchibo-Möbel im Sale. Doch zunächst, verehrte Leserin, verehrter Leser, geht es um Offensichtliches:

Festen Schrittes im neuen Gewand

„Alles neu im neuen Monat“, verabschiedeten wir uns in der vergangenen Woche mit einem Augenzwinkern von unseren Lesern. Die Auflösung dieses Hinweises halten Sie heute in den Händen: Ihre 'Möbel-Fachhandel'-Branchenausgabe erscheint ab sofort im neuen Gewand. Viele kreative Köpfe haben in den vergangenen Monaten daran gearbeitet, Ihren Informationsbrief lesefreundlicher, übersichtlicher und zeitgemäßer zu gestalten. Dabei wurde darauf geachtet, den Erkennungswert, die Quantität und die Form der Informationsbereitstellung beizubehalten, das Lesevergnügen zu erhöhen sowie den nächsten Schritt, eine kommende parallele

Aus
markt intern
wird
markt intern
„Sonst ändert sich nix!“

Digitalisierung des Print-Produktes, vorzubereiten. Über ein Feedback von Ihnen zum neuen Layout, würden wir uns sehr freuen. – Eines versprechen wir Ihnen an dieser Stelle: So apart das neue Erscheinungsbild auch ist, 'markt intern' hat die kampferprobte Rüstung des Fachhandels nicht abgelegt, um ab sofort im rosa Seidenkleid mit Wattebäuschen zu werfen. Vor über 40 Jahren angetreten als Korrektiv im Spiel der Marktkräfte sind und bleiben die Interessen des Fachhandels für uns das Zünglein an der Waage und der Mittelpunkt unseres Handelns. In diesem Sinne nun 'Start frei' für die dieswöchigen Branchen-Highlights!

Zeyko-Küchengalerie nach der Wiedereröffnung – 'markt intern' im Gespräch mit Andreas Kress

Wie eingangs schon versprochen, bleibt 'markt intern' auch mit neuem Layout gewohnt kritisch und im Auftrag seiner Leserinnen und Leser unterwegs. Bestes Beispiel ist die aktuell laufende Sonder-Umfrage 'Lieferzeiten bei Einbaugeräten'. Besagter Auftrag der Leserinnen und Leser umfasst aber auch, darüber zu berichten, was in ihrem Interesse und zu ihrem Nutzen in der Branche Positives angeboten wird. Dazu gehört ohne Frage die vollkommen neu gestaltete Ausstellung von **Zeyko** am Firmensitz in Mönchweiler. Seit Monaten wurde in dem zweigeschossigen, lichtdurchfluteten Gebäude gewerkelt. Die bisherigen Ausstellungsküchen waren sehr schnell abverkauft, der Umbau konnte beginnen. Das Ergebnis in Stichworten: ■ 1.000 qm Präsentationsfläche ■ Bis auf zwei wurden alle Küchen neu gestaltet. Integriert sind ■ ein großzügiges Büro ■ ein Seminarraum ■ ein Eventbereich und ■ das Zeyko-Creativ-Atelier. Die Neueröffnung war im Juni dieses Jahres. Über die Hintergründe für diese doch erheblichen Investitionen sprechen wir mit Zeyko-Geschäftsführer **Andreas Kress**:



in erster Linie Fachhändler begeistern. Die Konzeption dabei muss ansprechend für Deutschland, aber auch für alle unsere Exportaktivitäten sein. Von daher ist internationaler Anspruch, was Design, Präsentation und auch Größe angeht, von Bedeutung. Aber wir freuen uns über sehr viele Endverbraucher, denn Sie kaufen unsere Küchen. Viele Händler nutzen daher die Ausstellung und vereinbaren Beratungstermine für Ihre Endkunden in der Zeyko-Küchengalerie Mönchweiler.“ Thema **Academy** und Galerie: „Bereits vor Jahren haben wir die Zeyko-Academy gegründet. In den neuen Ausstellungsräumen trainieren wir zusammen mit den Verkäufern aus dem Fachhandel. Wir bieten verschiedene Seminartypen an, wie zum Beispiel: Kreatives Verkaufen, die Beratung mit dem Zeyko-Creativ-Atelier oder 'Das ist Zeyko – die Manufaktur aus dem Schwarzwald', bis hin zu Montageseminaren.“

Finden dort auch **Events** statt? Die Räumlichkeiten würden sich geradezu dafür anbieten. Andreas Kress antwortet auf unsere Frage: „In der Ausstellung sind auch Events geplant. Wir wollen Firmen einladen, wollen hier Zeyko präsentieren, aber auch über Zukunftskonzepte der Küchenpräsentation 2020 diskutieren. Hierzu laden wir auch Kooperationspartner

Ihr direkter Draht zur Redaktion Möbel-Fachhandel:

■ Telefon: 0211 6698-125 ■ Fax: 0211 6698-350 ■ E-Mail: moebel@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de



ein – am besten dann abends beim gemeinsamen Kochen in der Event-Küche. Dort darf dann auch das gute Glas Wein nicht fehlen – dies haben wir in der Vergangenheit bereits mit Kooperationspartnern aus dem Handel durchgeführt.“ Zum Stichwort 'Zukunftskonzepte' gehört sicherlich auch folgende



Zeyko-Geschäftsführer
Andreas Kress | © Zeyko

Idee: „Da wir oft auch Familien zu Besuch bekommen, haben wir eine Kinderküche präsentiert. Unter dem Namen Zeyko-Kid's wollen wir diese dem Fachhandel als kleine Koje anbieten, damit die Kinder nicht mit iPad, Flachbildschirm oder Gameboy 'ruhig gestellt' werden. Sie sollen sich schon früh mit dem Thema Küche befassen. Spielerisch lernen sie so das Thema Kochen und das in keinem 'Plastikumfeld', sondern in

einer für ihre Verhältnisse gebauten Dreischicht-Küche, also auch wohngesunden Materialien.“ Die Zeyko-Küchengalerie ist nach dem Umbau seit einigen Wochen wieder geöffnet. Wie sieht die Akzeptanz im Handel seitdem aus? Andreas Kress dazu: „Die Ausstellung wurde während der Wiedereröffnung sehr gut angenommen. Die neuen Präsentationen, ein neues Lichtkonzept und das erweiterte Kreativ-Atelier fanden großen Zuspruch.“ 'markt intern' hört sich bei einer spontanen Telefon-Aktion bei Besuchern der Galerie um und bekommt diese und ähnlich lautende Statements zu hören:

■ „Die Ausstellung hat mir sehr, sehr gut gefallen. Dort werden die neuesten Trends präsentiert. Ich bin selber Schreiner und muss sagen, das ist perfekt gemacht.“ **Andreas Miske, Küchenstudio Beausencourt/Diessen am Ammersee** ■ „Zeyko macht ein bisschen was anders als andere – die haben da doch schon was Besonderes. Die Ausstellung ist sehr modern, sehr schön, sehr schöne Küchen. Besonders die Idee mit dem Kräuter-

garten in der Arbeitsplatte und die extravaganten Küchen in Gold und Silber haben mir gefallen.“ **Erwin Preisler, Fa. Preisler/Zirndorf** ■ „Wir waren alle begeistert und sehr zufrieden mit den neuen Modellen!“ **Stefan Schick, Ü-Küchen/Freiburg.**

Von Zukunft ist in dem Gespräch mit Andreas Kress oft die Rede. In näherer Zukunft steht zunächst einmal die **KüchenmeileA30** an, in der Zeyko natürlich wieder im **House4Kitchen** zu finden ist. Was erwartet die Besucher in Löhne? Andreas Kress: „Wir zeigen dort eine absolute Neuheit. Wir unterstreichen mit dieser Neuheit den Anspruch auf eine besondere Architektur. Diese Architektur setzen wir mit natürlichen Materialien in Szene. Für Zeyko eine Neuheit und nach unserem Wissensstand so in dieser Art einmalig und unvergleichlich. Dann wollen wir dem Fachhandel unsere Kinderküche Zeyko-Kid's vorstellen. Wir würden es sehr begrüßen, wenn wir viele Leserinnen und Leser von 'markt intern' im House4Kitchen in Löhne begrüßen dürfen.“

'markt intern'-Fazit: ■ Der Umbau der Zeyko-Galerie hat Kraft gekostet ('markt intern' war während dieser Phase vor Ort, das Ausmaß der Arbeiten war gewaltig). Aber der Einsatz hat sich gelohnt, das Ergebnis ist beeindruckend ■ Noch mal zum Thema Zukunft: Nicht erst in diesem Gespräch haben wir einen nachhaltigen Eindruck davon erhalten, wie Andreas Kress dieses Thema bewegt und wie er permanent in kleinen sowie in großen Schritten daran arbeitet, mit seinem Unternehmen und den Produkten hier stets ganz weit vorn zu sein und damit den Erfolg der Marke weiter voranzutreiben und zu sichern. **Hier nimmt er insbesondere auch die Partner im Küchenfachhandel mit ins Boot, entwickelt gemeinsam mit ihnen Ideen für die Zukunft** ■ Wenn Sie sich selbst ein Bild davon machen möchten, empfehlen wir Ihnen den Besuch der neu überarbeiteten Zeyko-Küchengalerie und/oder der Ausstellung im House4Kitchen.

Keine AfA-Korrektur bei Verkauf des Firmenwagens

Ärgern Sie sich auch immer mal wieder über die Berücksichtigung aller denkbaren Umstände bei der Steuererklärung für Firmenwagen? Das folgende Beispiel hat einen Unternehmer aus Rheinland-Pfalz umgetrieben: Ob Veräußerung eines PKW aus dem Betriebsvermögen oder die Überführung ins Privatvermögen, die Differenz zwischen Verkaufserlös/Zeitwert und Buchwert ist in voller Höhe steuerpflichtig. Eigentlich ist das ungerrecht, wenn Sie in den Jahren zuvor den Wagen auch für Privatfahrten genutzt haben und der entsprechende Teil der Aufwendungen – vor allem die Abschreibungen (AfA) – dem Gewinn wieder hinzugerechnet wurden. Darüber, dass die eigentlich logischen Überlegungen leider nicht vom **BFH** gestützt werden, informiert unsere Schwesterredaktion des **'steuertip'**: Man könnte doch auf die Idee kommen, den Buchwert um die AfA-Beträge zu erhöhen, die auf die Privatnutzung entfielen und steuerlich nicht abzugsfähig waren (siehe nebenstehendes Beispiel). So dachte auch der Unternehmer aus Rheinland-Pfalz, der seinen Fall vor den BFH brachte. Über diesen Musterprozess (Az.: X R 14/12) berichtete bereits der 'steuertip' 40/12. Leider hat das oberste Steuergericht keinen Anlass gesehen, von

seiner alten Rechtsprechung abzurücken. **Fiskalfreundlich entschied es, dass bei der Berechnung des Gewinns keine Buchwerterhöhung um den nicht abzugsfähigen Teil der AfA vorzunehmen ist.** Dies beruhe auf einer zulässigen Einschränkung des objektiven Nettoprinzip durch den Gesetzgeber.

Anschaffung Firmenwagen; Nutzungsdauer 6 Jahre; Privatnutzungsanteil: 20 % (Fahrtenbuch); Kauf: 1.1.2011; Preis: 100.000 €; Verkauf am 31.12.2013 für 70.000 €				
	2011	2012	2013	2013
			laut BFH	laut Unternehmer
Anschaffungskosten	100.000 €			
./. AfA	16.667 €	16.667 €	16.667 €	16.667 €
Buchwert am 31.12. + nichtabziehbare AfA	83.333 €	66.666 €	49.999 €	49.999 €
Korrigierter Buchwert 31.12. Veräußerungserlös			70.000 €	59.998 €
Veräußerungsgewinn			20.001 €	10.002 €
jährlicher lfd. Gewinn + nichtabziehbare AfA + Veräußerungsgewinn Pkw	50.000 € 3.333 €	50.000 € 3.333 €	50.000 € 3.333 € 20.001 €	50.000 € 3.333 € 10.002 €
zu versteuern	53.333 €	53.333 €	73.334 €	63.335 €

Kleiner Trost: Hätte der BFH zu Gunsten des Unternehmers entschieden, hätte dies evtl. auch Auswirkungen auf den umgekehrten Fall gehabt, d.h. die betriebliche Nutzung

eines Pkw, der zum Privatvermögen gehört. Hier können die entsprechenden Kosten im Wege der Aufwandseinlage als

Betriebsausgaben geltend gemacht werden, der Veräußerungserlös bleibt jedoch in voller Höhe steuerfrei.

Aus Wirtschaft und Branche: Für Sie sortiert, verschraubt, veredelt

Sitzen oder liegen – ist die Frage wirklich wichtig?

Zumindest in erster Instanz machte es für das **Amtsgericht Bremen** tatsächlich einen Unterschied, aber das **Landgericht Bremen** sah Liegen neben Sitzen als „gewöhnliche Verwendung“ eines Sofas an. Der Fall: „Der Kläger erwarb im Jahr 2011 in einem Bremer Möbelhaus ein Ledersofa (2-Sitzer) eines Markenherstellers für einen Kaufpreis von ca. 2.300,00 €. Nach einiger Zeit der Nutzung wies das Sofa an einer prägnanten Nahtstelle in der Mitte der Sitzfläche Abschabungen auf.“



Eine Einigung über Ersatz zwischen Kunde und Möbelhaus ließ sich auch unter Einschaltung des Herstellers nicht herbeiführen. Auch ein vom Amtsgericht bestellter Gutachter sorgte nicht für Frieden, denn er definierte nur Sitzen als ordnungsgemäßen Gebrauch. Die gerichtliche Klärung durch die **7. Zivilkammer** (Az.: 7 S 336/14) des Landgerichts Bremen im März 2015 stellte klar, dass ein Mangel an einem Ledersofa unabhängig von Material und Verarbeitung auch dann vorliegt, wenn es nicht zu einer gewöhnlichen Verwendung geeignet ist. **Ein Sofa aber ist gleichermaßen zum Sitzen und Liegen gedacht.** Hmm, die reine Alltagspraxis im täglichen Umfeld verführt schon zu der Frage, ob wirklich alles vor Gericht geklärt werden muss – oder wie sehen Sie das?

Tchibo räumt auf: Er ist wieder da, der 'Möbel Sale' bei **tchibo.de**. Auch wenn uns der Sprachmischmasch nicht gefällt, daran werden wenige Kunden bei einem Beistelltisch zu 34,95 €, einem Sofa zu 399 € oder auch einem Schreibtisch zu 99 € Anstoß nehmen. Die Hochglanzbildchen werten die Angebote im Vergleich zur durchschnittlichen Möbelpräsentation in vollgestellten Günstig-Hallen deutlich auf



und der 'Klick' erspart den Shoppingstress bei sommerlichen Temperaturen. **Tchibo** bietet den geeigneten Kaffeetrinkern unter 'Lieblingsstücke' inzwischen ja dauerhaft Möbel wie ein Schlafsofa für 549 € oder ein Ohrensessel mit Hocker für 299 € an – laut dem Kaffeeröster die Klassiker der Kundenwünsche. Da die Hamburger von Kaffee über Bekleidung, Blumen, Mobilfunk, Möbel, Reisen etc. inzwischen ja (fast) alles anbieten – vor kurzem sogar Inseln als private Rückzugsorte –, kann man langsam ins Grübeln kommen: Womit kann der Fachhandel Kunden überhaupt noch reizen? **'mi' meint:** Bange

machen gilt nicht – der größte Vorteil der günstigen Möbel im Netz ist die 14-Tage-Rückgabe-Möglichkeit. Der Fachhandel bietet bekanntermaßen mehr: ■ Auswahl ■ Beratung ■ Service – im persönlichen Gespräch und gerne auch bei einer guten Tasse Kaffee!

K.O.operation: Da hat die Zusammenarbeit einfach nicht gepasst, wenn man sich die verschiedenen Pressemeldungen rund um die **Fachschule des Möbelfachhandels (Möfa)** und **Küche&Co./Hamburg** anschaut. Praxisnähe ist für einen erfolgreichen Bildungsabschluss unabdingbar und die muss eine gute Schule auch in Zusammenarbeit mit der Branche ermöglichen. Aber wie **Schulleiter Dieter Müller** und die Möfa betonen, legen sie „als Schule der Einrichtungs- und Küchenbranche großen Wert auf [die] Neutralität gegenüber allen Marktteilnehmern“. Da wirkt der Spruch von **Markus Tkocz, Bereichsleiter Akquisition** bei Küche&Co., bei **möbelkultur.de** schon fast wie Schadensbegrenzung: „Unser Ziel war, uns über die Rolle als Fördermitglied hinaus auch mit unserem Know-how bei der Möfa einzubringen – aber nur auf der Ebene, wie dies mit anderen Unternehmen der Branche auch üblich ist. Nicht mehr und nicht weniger.“ Aber in einem sind sich – im Sinne der Lernwilligen – immerhin alle einig: Die Türen stehen für alle offen ... Auf der Basis kann der nächste Jahrgang an der Möfa beruhigt starten!

Die Luft scheint raus: So stark der Blätterwald in der Region rauschte, für manches gilt nun 'vom Winde verweht'. Damit ist der aktuelle Stand im Prozess um **Möbel Inhofer/Senden** eigentlich schon ausreichend beschrieben: Die angebliche Schadenssumme vom Richter infrage gestellt, der relevante Zeitraum



voraussichtlich enger eingegrenzt, die Zeugen der Anklage stützen eher die Verteidigung. **Ein Debakel für die Staatsanwaltschaft droht**, insbesondere auch wegen des Vorgehens gegen die angeklagten Firmenchefs im Vorfeld des Prozesses. Die Vorzeichen für die nächste Runde im Prozess drehen sich. **'mi' meint:** So, wie es gerade läuft, wird nicht viel von der Anklage übrig bleiben. Gerade die Zeugenaussagen zur (Schein-)Selbstständigkeit widersprechen den augenscheinlichen Bestrebungen der Staatsanwaltschaft, einen Musterfall zu konstruieren. Ein Senderer Kommentar zur Sache ist nicht bekannt, aber wer mag, kann ja eine gewisse Ironie in der Werbung rund um das diesjährige 25. Ferienfestival und die angekündigten Zirkusvorstellungen sehen.

Branchen-Späne: Gehobelt – verleimt – gepresst

Sonderumfrage 'Lieferschwierigkeiten': Das Faxgerät qualmt – zum Thema 'Lieferschwierigkeiten bei Elektrogeräten' gibt es echten Gesprächsbedarf! Nachdem wir Sie um Ihre Meinung gebeten haben, fanden schon viele Möbel- und Küchen-

fachhändler deutliche Worte für die augenscheinliche Misere. Falls Sie noch nicht geantwortet haben, aber das jetzt gerne nachholen wollen und nur den Rückfaxbogen gerade nicht zur Hand haben, auf unserer Homepage finden Sie den Fragebogen

unter www.markt-intern.de/nc/redaktionen/moebel-fachhandel/download/. Wir sind gespannt auf Ihre Erfahrungen!

Zufriedenstellendes Ergebnis: Zumindest laut **Alno-CEO Max Müller**: „Auch wenn wir immer noch ein gutes Stück Weg vor uns haben, bis wir die ALNO AG dauerhaft profitabel gemacht haben, sind wir mit der Entwicklung des Unternehmens insgesamt zufrieden.“ Immerhin legt das Unternehmen mit einem Plus von 3,6 Mio € ein um 11,8 Mio € verbessertes EBITDA (ohne Sondereffekte) vor – im Vorjahresvergleich stehen dort noch -8,2 Mio €. Ob Zufriedenheit auch das vorherrschende Gefühl der Anleger ist?

Personalia I: **Frommholz** verstärkt den Vertrieb mit **Michael Schmiale**. Um der wachsenden Nachfrage in Berlin und den neuen Bundesländern gerecht zu werden, wird er ab dem 1. September die intensive Betreuung der Partner dort übernehmen. „Wir freuen uns sehr, dass wir mit Michael Schmiale unseren Vertrieb verstärken können“, so **Andreas Eimann, Vertriebsleiter Frommholz**. Zusätzlich zum Vertrieb wird er künftig auch als Handelsvertreter tätig sein.

Viel zu früh: **Elmar Niermann, Gesamtvertriebsleiter Musterring**, ist am Montag während einer USA-Dienstreise völlig unerwartet verstorben. **GF Musterring Oliver Höner** äußert sich bestürzt: „Für uns bedeutet das, dass er nicht nur menschlich, sondern auch fachlich eine sehr große Lücke hinterlassen wird. Elmar Niermann hat in den letzten Jahren erfolgreich den Vertrieb für Musterring, set one by Musterring und WK Wohnen verantwortet und war als Prokurist maßgeblich an den entscheidenden Weichenstellungen unseres Unternehmens in den letzten Jahren beteiligt. Sein großes Engagement, sein Vertriebs-Know-how und das sehr enge Beziehungsgeflecht mit unseren Handelspartnern waren für uns Garanten für eine intensive und qualifizierte Marktbetreuung. Dieser frühe Tod mit 57 Jahren stellt uns vor große Heraus-

forderungen. Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Frau und seinen beiden Kindern.“ 'markt intern' schließt sich dieser Beileidsbekundung an!

Personalia II: **Jürgen Mack** ist neuer **Regionalleiter von Der Kreis für Baden-Württemberg**. Seit dem 3. August ist der Branchenspezialist an Bord und wird nach seiner Einarbeitung Ende des Jahres die Nachfolge vom langjährigen **Regionalleiter Wolfgang Link** antreten. Link wird dann in den wohlverdienten Ruhestand gehen. Zuletzt als selbständiger Handelsvertreter für **Gutmann** (Mühlacker), **Sprinz** (Ravensburg), **V-Zug** (Zug, CH) war Mack auch bei der **BSH Hausgeräte GmbH** u. a. als Verkaufsberater für **Gaggenau** im Außendienst erfolgreich tätig. „Mit Jürgen Mack haben wir einen kompetenten Regionalleiter gewinnen können, der sich nicht nur bestens in der Küchenbranche auskennt, sondern auch gute Netzwerke zu Händlern und Industriepartnern besitzt. Unsere Mitgliedsunternehmen sind sehr gut bei ihm aufgehoben“, so **Der Kreis-Vertriebsleiter Oliver Strelow**.

Nobilia kauft Snaidero FBD-Anteile ab: Seit 2009 sind die **Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG** mit 30 % an **FBD Franchise Business Division** beteiligt, einem auf den Küchenverkauf spezialisierten europäischen Franchise-Netzwerk mit ca. 370 Häusern in Afrika und Europa, insbesondere Frankreich. Generierter Außenumsatz: Mehr als 500 Mio €. Nun hat das Verler Unternehmen die bisher von **Snaidero** gehaltenen FBD-Anteile erworben und wird zum üppigen Mehrheitsgesellschafter von FBD. Die zuständigen Behörden müssen der Transaktion noch zustimmen, erst nach der Genehmigung dürfen weitere Details kommuniziert werden. Der von Nobilia erwirtschaftete Umsatz lag 2014 bei 946,2 Mio €. Schon 2012 interessierten sich die **DMG De Mandemakers Group** sowie die **MHK** für die FBD-Anteile von Snaidero. Damals kam man jedoch zu keiner Einigung.

Fragt der Malermeister seinen Sohn: „Wann ist Mutter denn endlich fertig mit Schminken?“ Darauf der Kleine: „Mit dem Unterputz ist sie schon fertig, sie macht gerade den ersten Anstrich.“

Auf Ihre Rückmeldung zum neuen 'markt intern'-Layout freuen sich Ihre



Georg Clemens

RA Georg Clemens
– Chefredakteur –



Nicole Beckers

Handelsfachwirtin Nicole Beckers
– Wirtschaftsredakteurin –

Impressum markt intern Möbel-Fachhandel - Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, 40237 Düsseldorf, Telefon 0211 6698-0, Telefax 0211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführer: Bwt. (VWA) André Bayer, Hans Bayer, Olaf Weber | Prokuristin: Sandra Kinder, M.A. | Justiziar: Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

markt intern

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft mit allen ihren Redaktionen für den langfristigen Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Auto & Technik:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Telekommunikation
- Unterhaltungselektronik

Bauen & Wohnen:

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

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- Parfümerie/Kosmetik
- Schuh-Fachhandel
- Spielwaren/Modellbau/Basteln
- Sport-Fachhandel

Mode & Lifestyle:

- Damenmode
- Dessous & Bodywear
- Herrenmode
- Uhren & Schmuck
- Wolle/Stoffe/Handarbeiten
- Young Fashion

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)
- inside track (USA)

Im **kapital-markt intern** Verlag erscheinen wöchentlich: ▪ Bank intern ▪ finanztip ▪ kapital-markt intern ▪ versicherungstip

