

Unsere Arbeitswelten haben sich grundlegend verändert – schnell und radikal! Hybride Meetings, Homeoffice, multi-lokales und virtuelles Arbeiten in agilen Teams sind das 'New Normal'. Arbeitsplätze werden flexibler und hybrider, immer mehr Menschen arbeiten an wechselnden Orten. Die neue Arbeitswelt ist vielschichtig wie nie – und benötigt neue Perspektiven! 'New Visions of Work' verspricht die Orgatec vom 25. bis 29. Oktober 2022. In solchen Zeiten, sehr geehrte Damen und Herren, braucht es stabile und gute Partnerschaften:

'markt intern'-Leistungsspiegel Büroeinrichtung – Palmberg und Rovo machen das Rennen!

Im Büroeinrichtungsmarkt ist einiges in Bewegung und doch gibt es in diesen herausfordernden Zeiten zuverlässige Konstanten. Dies offenbaren jedenfalls die Bewertungen der Büroeinrichtungsfachhändler in unserem aktuellen Leistungsspiegel Büromöbel- und Bürostuhl-Hersteller 2022. Vier Teilergebnisse der großen Handelsbefragung haben wir in den vergangenen zwei Wochen bereits veröffentlicht. Heute ist es nach zwei Jahren endlich wieder soweit, und wir präsentieren Ihnen rechtzeitig vor Beginn der **Orgatec** die Branchen-Sieger 2022!

Zunächst geht unser Glückwunsch nach Schönberg. Palmberg ist für den Fachhandel die größte und dauerhafteste Konstante. Schon mitten in der Coronazeit vor zwei Jahren honorierten die Umfrageteilnehmer die Zusammenarbeit mit der Gesamtnote 1,33. Seither haben die Herausforderungen eher zu- als abgenommen – doch **Palmberg** zeigt sich davon fast gänzlich unbeeindruckt! Ein Leistungsspiegel-Teilnehmer bringt es auf den Punkt: „Die Zeiten sind für alle schwierig, mit Palmberg haben wir einen zuverlässigen und fairen Partner. Es funktioniert einfach, seit Jahren!“ So kann das Familienunternehmen einen Sieg auf ganzer Linie einfahren. In allen zwölf Umfragedisziplinen auf Platz 1, da ist auch diesmal die Eins vor dem Komma im Gesamtergebnis ein simples Rechenexempel. Eindrucksvoll untermauert werden die Traumnoten von zahlreichen Kommentaren der Umfrageteilnehmer. Alleine das zeigt bereits die hohe Motivation der Partner im Fachhandel, für die gute Kooperation während der vergangenen zwei Jahre etwas zurückzugeben – in Form dieser großen Anerkennung im herstellerunabhängigen 'mi'-Leistungsspiegel. Eine kleine Auswahl der Händlerstimmen: ■ „Dieser Hersteller macht in Summe den besten Job im Markt. Hervorzuheben sind die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Fachhandel und die sehr gute

Unterstützung im Objektgeschäft. Qualität und Verfügbarkeit stimmen ebenso. Die Reklamationsbearbeitung ist Spitzenklasse“ ■ „Absolut kundenorientiert, es sind Menschen am anderen Ende des Telefons“ ■ „Kurze Reaktionszeiten, tolles Gesamtportfolio, schnelle Realisierung von Sonderlösungen“ ■ „Im Service unschlagbar“ ■ „Handelt mit gesundem Menschenverstand und performt unter den gegebenen Rahmenbedingungen sehr gut“ ■ „Gute Lieferqualität durch eigenen Fuhrpark, keine Reklamationen“ ■ „Freundliche Fahrer“ ■ „Unser Top-Lieferant mit der unkompliziertesten, unbürokratischsten und partnerschaftlichsten Zusammenarbeit!“

'mi'-Leistungsspiegel Büromöbel Gesamtergebnis				
Rang 2022	Hersteller	Note 2022	Rang 2020	Note 2020
1.	Palmberg	1,52	1.	1,33
2.	Assmann	1,84	3.	1,88
3.	Wini	1,87	2.	1,76
4.	OKA Büromöbel	2,09	-	-
5.	Febrü	2,19	4.	1,89
6.	FM Büromöbel	2,30	5.	1,92
7.	Sedus	2,37	6.	2,24
8.	Preform	2,45	-	-
9.	König + Neurath	2,47	9.	2,38
10.	Reiss Büromöbel	2,56	-	-
11.	Steelcase	2,62	-	-
12.	Dauphin/Bosse	2,63	7.	2,30
13.	Nowy Styl Group	2,80	8.	2,34
Ø		2,29		2,00

Die Eins vor dem Komma der Gesamtnote erreichen auch **Assmann** auf Rang 2 und **Wini** auf Rang 3. An der Branchenspitze finden sich somit durchweg Familienunternehmen, die allesamt für eine „Zusammenarbeit auf Augenhöhe“ stehen. In den zwölf Einzeldisziplinen liefern sich Assmann und Wini ein spannendes Rennen um die vorderen Plätze. Einzig **OKA** schafft es, beim 'Preis-Leistungs-Verhältnis' sowie bei der 'Realisierbaren Handelsspanne' beide zu überholen, und kann sich Rang 2 sichern. Der größte Sprung nach oben gelingt Assmann bei der 'Nachhaltigkeit'. So findet sich der Nachhaltigkeitsbericht des Unternehmens sogar in anerkennenden Worten der Handelspartner wieder: „Der Nachhaltigkeitsbericht ist anschaulich aufbereitet. Liefert uns gute Argumente bei Kunden der öffentlichen Hand“ oder „Eine große Hilfe beim Top-Thema Nachhaltigkeit, Kompliment für die Umsetzung.“ In Melle kann man sich zudem darüber freuen, das einzige Unternehmen im 'mi'-Leistungsspiegel der Büromöbel-Hersteller zu sein, das sich im Gesamtergebnis im Vergleich zu 2020 verbessern kann. Von den Umfrageteilnehmern hervorgehoben werden zudem ■ „kurze Wege“ ■ „top Außendienstbetreuung“ ■ „verlässliche Lieferzeiten,

sehr gutes Fahrpersonal“ ■ „seit Jahrzehnten ein ehrlicher, zuverlässiger Partner“ ■ „Kundenbindung über Jahrzehnte, zwischen uns und Assmann und uns und den Endkunden“ ■ „durchgängiges Produkt- und Dienstleistungsportfolio“. Viel Lob gibt es in den individuellen Kommentaren auch für Wini, die dem Zweiten dicht auf den Fersen sind: „Wini ist mein bester Partner, weil es menschlich stimmt“ ■ „familiär geführtes Unternehmen, top Produkte und Qualität, top Preis-Leistung – ein richtiger Partner“ ■ „innovative Produktvielfalt, verlässliche Lieferzusagen, gute Unterstützung, hervorragende Betreuung durch den Außendienst.“

OKA verdient sich Respekt mit der Rückkehr in den 'mi'-Leistungsspiegel auf Rang 4. Stärken sind aus Sicht der Handelspartner vor allem die 'Realisierbare Spanne', das 'Preis-Leistungs-Verhältnis', aber auch das 'Reklamationsverhalten' und die 'Fachhandelsorientierung'. Durchaus zufrieden sind die Kollegen mit ihrer Zusammenarbeit mit **Febrü** und **FM**. Ein differenziertes Bild zeigt sich bei **Sedus**. So spiegelt sich diesmal die in den Kommentaren zum Ausdruck gebrachte Anerkennung für den „Innovationstreiber der letzten Jahre“ oder die „stetige super Betreuung und Unterstützung“ und eine „verlässliche Partnerschaft im Objekt“ nicht unbedingt in den Noten wider. Bessere Beurteilungen als 2020 gibt es für die 'Außendienstbetreuung', für die 'Abverkaufsunterstützung' und für das 'Reklamationsverhalten'. Die häufigsten kritischen Kommentare beziehen sich auf die Lieferperformance. Aber auch, dass etwa „zahlreiche Oberflächen und Tischformen aus dem Programm genommen wurden, die für das Tagesgeschäft wichtig waren“ kommt nicht überall gut an. Beim Leistungsspiegel-Rückkehrer **Preform** kritisieren die Kollegen „so gut wie keine Marketing-Unterstützung“, was sich in der Note 3,08 eindrucksvoll zeigt. **Reiss** macht sich mit vielfach bemängelten „Direktvertriebsaktivitäten“ keine Freunde. **Steelcase** schafft die beste Note bei den Schulungen. Schlusslicht ist **Nowy Styl** mit der Gesamtnote 2,80, da ist viel Luft nach oben. Zur Verdeutlichung einige Kommentare: ■ „Nicht unbedingt ein Flop, aber die Lieferungen laufen nicht gut. Die Mindermengenzuschläge z.B. bei Nachbestellungen sind ein dauerhaftes Ärgernis und verhageln einem die Marge“ ■ „schlechte Außendienstbetreuung, hohe Nebenkosten, lange Lieferzeiten“ ■ „Direktgeschäfte, keine Loyalität“ ■ „Kürzung der Konditionen“ ■ „Material- und Oberflächenwechsel in kurzen Abständen“.

Bei den Bürostühlen geht unser Glückwunsch an **Rovo Chair**. Mit der Gesamtnote 1,62 gelingt es diesmal sogar, den langjährigen Platzhirsch **Köhl** im 'mi'-Leistungsspiegel zu überholen. Den guten Lauf der ersten vier veröffentlichten Disziplinen kann das Familienunternehmen erfolgreich fortsetzen: Inge-

sam elfmal geht der Sieg an Rovo. Die besten Noten geben die Fachhandelspartner für das 'Lieferverhalten'. So kann Rovo nicht nur an frühere Erfolge auf dem dritten oder zweiten Platz im Ranking der Bürostuhl-Hersteller anknüpfen, sondern erstmals sogar das Siegereppchen erobern. Dass die Handelspartner rundum zufrieden sind, untermauern neben den Traumnoten die Kommentare: ■ „Unterstützung und Ergonomie passen zu 100 %“ ■ „jederzeit flexibel“ ■ „tolle Außendienstbetreuung“ ■ „sehr gute Unterstützung durch den Außendienst und tolle Produkte“ ■ „solides gutes Produkt, immer wieder interessante neue Modelle, Familienunternehmen, das Wert auf gute Zusammenarbeit legt“ ■ „optimale Fachhandelsunterstützung, gehen perfekt auf Kundenwünsche ein“.

Traumnoten gibt es weiterhin für Köhl auf Rang 2. Eine stabile Eins vor dem Komma steht bei der 'Produktqualität', 'Nachhaltigkeit', 'Außendienstbetreuung', beim 'Liefer- und Reklamationsverhalten', der 'Fachhandelsorientierung' und der 'Unterstützung im Objektgeschäft'. „Köhl ist mein Top-Lieferant, wie alle Jahre zuvor. Auch nach dem Wechsel in der GF ist eine klare Ausrichtung zu erkennen. Der Außendienst arbeitet weiterhin sehr handelsorientiert. Die Qualität sowie Zuverlässigkeit ist in Krisenzeiten unverändert gut“, unterstreicht ein Umfrageteilnehmer die Kontinuität. Ein weiterer ergänzt: „Super Betreuung, egal ob Innen- oder Außendienst, reiches Produktportfolio, hilfsbereit, top Qualität.“ **Viasit** gelingt es seit 2016 erstmals wieder, die Hürde in die Auswertungs-Tabelle des Leistungssiegels zu nehmen, und verweist den letztmaligen Dritten **Girsberger** auf Rang 4. Vor allem bei der 'Unterstützung im Objektgeschäft' kann das Unternehmen punkten. **Interstuhl** lässt maßgeblich nach bei den Beurteilungen der 'Abverkaufsunterstützung' und 'Fachhandelsorientierung', aber auch bei Leistungen wie 'Schulung' und 'Reklamationsverhalten'. Die Umfrageteilnehmer sagen dazu: ■ „Hochpreisig trotz nachlassender Qualität und Online-Vertrieb“ ■ „Konzentration nur noch auf A-Händler, Unterstützung für die anderen lässt nach“ ■ „Lange vertrauensvolle Geschäftsbeziehung, aber jetzt überall im Netz zu finden, schwierig für die Handelspartner“. Bei den Stühlen erreicht **Sedus** nahezu das gleiche Gesamtergebnis wie bei den Möbeln. „Guter Partner, aber wo geht die Reise hin? In den digitalen Raum oder in den Handel?“, fragt ein Umfrageteilnehmer vor dem Hintergrund der viel kritisierten Online-Verkaufsaktivitäten. Deutlich Federn lassen muss diesmal die **Dauphin Human Design Group**. „Trendoffice ist durch die starken Online-Aktivitäten der stärkste Konkurrent des Fachhandels“ und „Keine Rücksicht auf Interessen des Fachhandels, Beispiel Reklamationen: Unfaire Berechnung der Original- und Ersatzware. Umständliches Reklamationssystem bei Rückholungen, ist vom Handel nicht zu erfüllen“, lauten

terhin sehr handelsorientiert. Die Qualität sowie Zuverlässigkeit ist in Krisenzeiten unverändert gut“, unterstreicht ein Umfrageteilnehmer die Kontinuität. Ein weiterer ergänzt: „Super Betreuung, egal ob Innen- oder Außendienst, reiches Produktportfolio, hilfsbereit, top Qualität.“ **Viasit** gelingt es seit 2016 erstmals wieder, die Hürde in die Auswertungs-Tabelle des Leistungssiegels zu nehmen, und verweist den letztmaligen Dritten **Girsberger** auf Rang 4. Vor allem bei der 'Unterstützung im Objektgeschäft' kann das Unternehmen punkten. **Interstuhl** lässt maßgeblich nach bei den Beurteilungen der 'Abverkaufsunterstützung' und 'Fachhandelsorientierung', aber auch bei Leistungen wie 'Schulung' und 'Reklamationsverhalten'. Die Umfrageteilnehmer sagen dazu: ■ „Hochpreisig trotz nachlassender Qualität und Online-Vertrieb“ ■ „Konzentration nur noch auf A-Händler, Unterstützung für die anderen lässt nach“ ■ „Lange vertrauensvolle Geschäftsbeziehung, aber jetzt überall im Netz zu finden, schwierig für die Handelspartner“. Bei den Stühlen erreicht **Sedus** nahezu das gleiche Gesamtergebnis wie bei den Möbeln. „Guter Partner, aber wo geht die Reise hin? In den digitalen Raum oder in den Handel?“, fragt ein Umfrageteilnehmer vor dem Hintergrund der viel kritisierten Online-Verkaufsaktivitäten. Deutlich Federn lassen muss diesmal die **Dauphin Human Design Group**. „Trendoffice ist durch die starken Online-Aktivitäten der stärkste Konkurrent des Fachhandels“ und „Keine Rücksicht auf Interessen des Fachhandels, Beispiel Reklamationen: Unfaire Berechnung der Original- und Ersatzware. Umständliches Reklamationssystem bei Rückholungen, ist vom Handel nicht zu erfüllen“, lauten

'mi'-Leistungsspiegel Bürostühle Gesamtergebnis				
Rang 2022	Hersteller	Note 2022	Rang 2020	Note 2020
1.	Rovo	1,62	6.	2,16
2.	Köhl	1,97	1.	1,66
3.	Viasit	2,09	-	-
4.	Girsberger	2,14	3.	2,06
5.	Klöber	2,20	7.	2,19
6.	Wagner	2,23	-	-
7.	Wilkhahn	2,25	-	-
8.	Interstuhl	2,31	5.	2,12
9.	Sedus	2,39	4.	2,06
10.	Aeris	2,48	8.	2,22
11.	König + Neurath	2,49	-	-
12.	Steelcase	2,63	-	-
13.	Nowy Styl Group	2,68	10.	2,61
14.	Dauphin HDG	2,69	2.	2,04
15.	Flokk	2,99	9.	2,59
Ø		2,34		2,17

markert intern Büro-Fachhandel - Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck
 markt intern Verlag GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch, Telefon +49 (0) 211 6698-0, Telefax +49 (0) 211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführung: Bwt. (VWA) André Bayer, Olaf Weber | Prokura: Rechtsanwalt (Syndikusanwalt) Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold, Rechtsanwalt Lorenz Huck | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Bellagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

stellvertretend zwei Kommentare zur Zusammenarbeit. Was bei **Flokk** schon vor zwei Jahren nicht optimal lief, läuft heute nicht besser. Eher im Gegenteil. In sieben von insgesamt zwölf Umfragedisziplinen sammelt Flokk die rote Laterne ein. Kommentare von den Umfrageteilnehmern gibt es dazu reichlich. Ein kleiner Überblick: ■ „Die Marken werden nur noch ausgebeutet. Kein Service. Keine langfristige Perspektive, nur der schnelle Verkauf zählt. Ob der Händler die seit Jahren permanent steigenden Preise für **Håg**-Produkte beim Kunden noch erzielt, spielt keine Rolle. Die Stühle sind weder besser noch innovativer geworden, aber teurer!“ ■ „Mangelnde Unterstützung im Objektgeschäft“ ■ „Fachhandel wird vernachlässigt, miserable Reklamationsbearbeitung“ ■ „All-Kanal-Politik, kaum noch Betreuung, telefonisch schlecht erreichbar, kaum Marge“ ■ „Alles läuft per E-Mail mit einer Ticket-Nummer. Man erschrickt förmlich, sollte man jemanden am Telefon erreichen“ ■ „Ein wirklich kompetenter Ansprechpartner ist selten erreichbar, zeitaufwendige Abwicklung“.

eCommerce-Lösungen unter der Marke ASSMANN HOME

Nicht nur die Ausweitung des Produkt- und Dienstleistungsangebots stand bei **Assmann** in den vergangenen Jahren ganz oben auf der Agenda, sondern auch die Entwicklung und Umsetzung digitaler Lösungen rund um das Thema Einrichtung des Büro- und Homeoffice-Arbeitsplatzes. Das Ergebnis hat der Büroeinrichtungshersteller jetzt kurz vor der **Orgatec** in einem Anschreiben an die Handelspartner und in dieser Woche dann auch ganz offiziell im Rahmen einer Pressemitteilung kommuniziert. Eigens für dieses Geschäftsfeld wurde nämlich eine neue Gesellschaft gegründet: die **ASSMANN Digital GmbH**, die ausschließlich an digitalen Geschäftsmodellen arbeitet. Die Information aus Melle:

„Im Oktober führt ASSMANN Digital zwei eCommerce-Lösungen (B2B2C und B2C) für professionelle Homeoffice-Ausstattungen unter der Marke ASSMANN HOME im deutschen Markt ein: Der B2B2C Onlineshop partner.assmann-home.com bietet in Kooperation mit dem Büromöbel-Fachhandel professionelle Homeoffice Lösungen exklusiv für Mitarbeiter von Großkunden und Key Accounts an. Der B2C-Onlineshop assmann-home.com richtet sich hingegen gezielt an private Endverbraucher mit dem Bedürfnis ein Homeoffice professionell einzurichten.“

Michael Vogel, Geschäftsführer bei der ASSMANN Digital, erläutert die grundsätzliche Ausrichtung des Geschäftsmodells: „In vielen Organisationen ist das Arbeiten im Homeoffice mittlerweile eher die Regel als eine Ausnahme. Gleichzeitig fehlt es aus unserer Sicht weiterhin an flächendeckenden Lösungen für eine professionelle und ergonomische Ausstattung passend für die stark veränderten Anforderungen im Homeoffice. Bislang lag der Fokus der Branche in der Ausstattung von Einzel- und Gruppen-Büros sowie Open Space-Konzepten mit entsprechenden Auftragsmengen und Stückzahlen. Das kleinteilige Endkundengeschäft für Einzelarbeitsplätze im Homeoffice wurde teils bewusst vernachlässigt. Die ASSMANN Unternehmensgruppe geht dieses Geschäftsfeld nun aktiv an und startet mit ASSMANN HOME eine eCommerce-Lösung mit Fokus auf das Arbeiten im Homeoffice.“

'mi'-Fazit: Aus Sicht der Handelspartner haben sich in Krisenzeiten tendenziell eher die mittelständischen Familienunternehmen als die internationalen Konzerne bewährt. Sie besetzen in beiden abgefragten Sortimentsbereichen im Gesamtergebnis die ersten drei Ränge. Weniger gut schneiden Flokk, Nowy Styl und auch Steelcase im Branchenvergleich ab. **Haworth** schafft es erst gar nicht in die Auswertung und die bei 'mi' eingegangenen Bewertungen und Kommentare lassen nicht viel Gutes erahnen. Ähnlich verhält es sich bei **Kinnarps**. Die berühmte Schere klappt aus Sicht der Fachhandelsunternehmen weiter auseinander. On top überzeugt Palmberg mit dem fünften Sieg in Folge seit 2012 und kann zum 'Zehnjährigen' schon ein respektables Jubiläum feiern! Rovo punktet mit diesem erstmaligen schönen Erfolg in besonders herausfordernden Zeiten! Aber nicht nur diese beiden, sondern auch viele andere haben einen tollen Job gemacht! Schauen Sie selbst: Alle Einzelergebnisse finden Sie in den Beilagen gewohnt übersichtlich aufgeführt.

partner.assmann-home.com soll ein exklusiver Onlineshop für Mitarbeiter von Großkunden und Key Accounts sein. Insgesamt also ein Geschäftsmodell, das in Konkurrenz zu den Assmann-Partnern tritt oder das vielmehr die **IKEA**- und Wohnmöbelhaus-Kunden abgreift? Der Büroeinrichtungshersteller betont: „Mit dem ASSMANN HOME-Partnerprogramm wird das etablierte Angebot an professionellen Einrichtungslösungen und Büromöbeln künftig auch für das Arbeiten im Homeoffice erweitert. Durch diese Ergänzung und Stärkung der Angebotspalette erwarten wir zusätzliche gemeinsame Potenziale für die langjährigen Fachhandelspartner und die ASSMANN Unternehmensgruppe. Fachhandelspartnern ohne eigenen Onlineshop eröffnet ASSMANN HOME somit eine schnelle und unkomplizierte Teilhabe am Onlinegeschäft für die Ausstattung des Homeoffice.“



Demnach eine Chance für die Handelspartner, das Onlinegeschäft auszubauen? Der Bequemlichkeit der Kunden ist in jedem Fall Rechnung getragen: „ASSMANN HOME ermöglicht den Zugriff auf eine professionelle Ausstattung rund um das Arbeiten von zuhause. Neben klassischen Büromöbeln werden ausgesuchte Produkte wie Leuchten, Zubehör und Accessoires passend für den Einsatz im Homeoffice angeboten. Eine Besonderheit für die Branche ist die sofortige Verfügbarkeit nahezu aller Produkte aus einem eigens dafür geschaffenen Warenlager kombiniert mit einem breiten Portfolio an Serviceleistungen. So liefert ASSMANN HOME spätestens nach vier bis fünf Werktagen zum Kunden – Möbel und nicht-paketversandfähige Produkte sogar immer direkt zum Verwendungsort. Gegen eine Pauschale kann sich der Kunde seine Möbel professionell aufbauen lassen.“

Auf der Orgatec ist in jedem Fall mehr darüber zu erfahren. Auch 'mi' wird Assmann in Köln auf dem Messestand in der Halle 7.1, Stand E061, besuchen. Mehr zu diesem Thema sowie auch zum Messeauftritt des Familienunternehmens dann im Anschluss.

Bürogeflüster – Wichtiges 'vom' Schreibtisch 'zum' Schreibtisch

Smart Working – Sedus kooperiert mit Cisco „Smart Working ist für uns nicht nur ein weiterer Trendbegriff“, erläutert **Michael Fehsenfeld**, Leiter Kompetenz Center Märkte der **Sedus Stoll AG**. „Durch die Zusammenarbeit mit unserem Partner **Cisco** arbeiten wir intensiv daran, das Zusammenspiel von Raum-Möbel-Technologie weiter auszubauen. Auf der **Orgatec** werden wir unterschiedliche Szenarien aufzeigen, wie Unternehmen physisch und virtuell verteilte Kollegen bei ihrer Arbeit bestmöglich unterstützen können. Damit setzen wir ein wichtiges Zeichen für die Branche.“ **Christian Voigt**, Collaboration Fachvertrieb bei Cisco System ergänzt: „Cisco bietet durch sein breites Collaboration-Portfolio für Unternehmen eine umfassende Plattform für moderne, hybride Arbeitsumgebungen. Auf dem Stand von Sedus bietet sich die einzigartige Möglichkeit, die Symbiose aus Raumkonzept, Möbeln und Cisco Kommunikationstechnologie zu erleben und mit Experten die verschiedenen New-Work-Konzepte aus Nutzer- und Betreibersicht zu diskutieren. Darauf freuen wir uns.“ Die neuen Networking-Lösungen, die in Köln erstmalig gezeigt werden, sollen den Weg zu einem

„barrierefreien“ Arbeitsplatzerlebnis unterstützen. Dafür stehen bereits stellvertretend zwei Produktlösungen, die Sedus auf der Orgatec präsentieren wird: se:connects und se:hub. Schauen Sie in Halle 8.1, Stand C048, vorbei. Zusätzlich sind die Smart-Working-Lösungen von Sedus auf der Sonderausstellungsfläche 'Inspired Hybrid Office' in Halle 8 zu finden.

Nowy Styl und Kusch+Co gemeinsam auf der Orgatec Erstmals gibt es in Köln einen gemeinsamen Messestand. Aus den Portfolios beider Marken sollen 28 Produktneheiten vorgestellt werden. „Integration, Zugehörigkeit und Balance – neue Bedürfnisse der postpandemischen Realität spiegeln sich im Standkonzept wider“, lautet die Ankündigung des Unternehmens. Das soll heißen: „Auf ihrem Messestand zeigen **Nowy Styl** und **Kusch+Co**, wie ein Büromodell der postpandemischen Realität gestaltet werden kann. Es gibt Integration-Zones, die die Besucher zu informellen Gesprächen einladen. Hier findet man wohnliche Stoffe und natürliche Materialien. Ein besonderes Highlight wird die Agile-Zone sein, die sich leicht an die individuellen Bedürfnisse der Besucher anpassen lässt. In dieser Zone werden an jedem Messetag unterschiedliche Arrangements präsentiert.“ Die „Reunion“ beider Marken auf gemeinsamem Messestand sei sozusagen ein Perfect Match und man freut sich auf das Wiedersehen mit Kunden und Geschäftspartnern. Ob das – angesichts der aktuellen Leistungsspiegel-Bewertungen – gleichermaßen für die Partner aus dem Büroeinrichtungsfachhandel gilt? Und ob diese die Meinung teilen, dass Nowy Styl und deren Marke Kusch+Co die perfekte Ergänzung sind? Sie finden den Stand C 030 in Halle 7.1.



© Sedus

Managed Information Services: getippt – gemailt – gedruckt

Viasit stellt CO₂-neutralen Bürostuhl vor Der klimaneutrale Arbeitsplatzstuhl 'Creation' ist abgeleitet von der Bürostuhl-Serie Drumback, die nach Angaben des Unternehmens für ihre ergonomische Ausstattung und ihre Designqualität bereits vielfach ausgezeichnet wurde. Er sei das

äußere Zeichen eines Weges, den **Viasit** entschlossen und kontinuierlich seit mehr als 15 Jahren geht. Der Hersteller hat sich das Ziel gesetzt, als Gesamtunternehmen ab 2027 klimaneutral zu sein. Wer mehr dazu wissen will, findet Viasit in Köln in Halle 7.1, C 040.

Ist Ihr Orgatec-Besuch eingeplant?



Ihre

Perola Müller

Dipl.-Kffr. Perola Müller
– Chefredakteurin –

Englischer Radiosender: „Now listening to 'Die Ärzte', most famous German Medicine-Punk-Rock-Band.“

markt intern und **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. – 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
- Foto-Fachhandel & -Studio
- 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

50
JAHRE
markt intern