

## Pressemappe zur Europäischen Pressekonferenz INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN 2021



INTERNATIONALE  
EISENWARENMESSE  
KÖLN

INTERNATIONAL HARDWARE  
FAIR  
21.02. - 24.02.2021  
[www.eisenwarenmesse.com](http://www.eisenwarenmesse.com)

Agenda_EPK_I EW2021	2 >>
PM 4 "INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN 2021EUROPÄISCHE PRESSEKONFERENZ 29.10.2020 "	4 >>
Präsentation Keynote Oliver Frese	8 >>
Ausführungen von J. Wolfgang Kirchhoff	19 >>
Praesentation Keynote J. Wolfgang Kirchhoff	23 >>
PM_Verband_FWI_EPKIEW2021	33 >>
PM_Verband_FWI_EPKIEW2021_GRAFIK	36 >>
PM_Verband_EDRA_GHIN_EPKIEW2021	40 >>
PM_Verband_HHG_EPKIEW2021_	41 >>
PM_Verband_BHB_EPKIEW2021	45 >>
PM_Verband_ZHH_EPKIEW2021	48 >>

## Europäische Fachpressekonferenz

INTERNATIONALE EISENWARENMESSE 2021  
29. Oktober 2020, 14:00 Uhr, Konrad Adenauer Saal, Köln



INTERNATIONALE  
EISENWARENMESSE  
21.02. - 24.02.2021  
[www.eisenwarenmesse.de](http://www.eisenwarenmesse.de)

### Key Notes

#### Themen und Schwerpunkte der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE KÖLN 2021

**Oliver Frese**

Koelnmesse GmbH / Chief Operating Officer

#### Die Situation der Hartwaren- und DIY-Branche

**J. Wolfgang Kirchhoff**

Vorsitzender des Fachbeirates der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE KÖLN  
CEO Kirchhoff Automotive

### weitere Gesprächspartner für Interviews

John W. Herbert

European DIY Retail Association (EDRA) and Global Home Improvement Network (GHIN) / General Secretary

Jörn Brüningholt

Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB) / Leitung Kommunikation

Stefan Horst

Fachverband Werkzeugindustrie e.V (FWI) / Geschäftsführer

Ralf Rahmede

Herstellerverband Haus & Garten e.V. / Geschäftsführer

Thomas Dammann

Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH) / Hauptgeschäftsführer

Michael Atug

Digital Rockstar und Influencer

Dr. Jürgen Martin Amann

KoelnTourismus GmbH/ Geschäftsführer

Catja Caspary

Koelnmesse GmbH/ Geschäftsbereichsleiterin

Matthias Becker  
Koelnmesse GmbH / Director INTERNATIONALE EISENWARENMESSE Köln

Seite  
2/2

**Moderation**

Dieter Könnies  
Journalist/ WDR Servicezeit, Könnies kämpft

Stand: 27.10.2020  
Kürzel: kby

Nr. 4 / Oktober 2021, Köln  
#INTERNATIONALEEISENWARENMESS

## INTERNATIONALE EISENWARENMESS KÖLN 2021 EUROPÄISCHE PRESSEKONFERENZ 29.10.2020

**Die wichtigste internationale Business-Plattform der Hartwarenbranche rockt im Frühjahr mit einem hybriden Konzept, innovativen Sonderschauen und disruptiven Trendthemen**

Unter dem Motto "Wir werfen den Motor an" findet vom 21. bis 24. Februar die INTERNATIONALE EISENWARENMESS KÖLN statt.

Als eine der ersten hybriden Messen verbindet sie ein sicheres Live-Event mit einer Online-Plattform.

Die breite Themenvielfalt sowie das umfangreiche Event- und Workshop-Programm stoßen bei den Ausstellern auf große Resonanz. Bislang haben sich 2.762 Unternehmen angemeldet, darunter internationale Player wie Metabo mit der CAS Gruppe, Gesipa, HAZET, Pferd Rüggeberg, Proxxon, Prebena, Reyher, Scheppach Stanley Black & Decker, Wiha, Witte und Kukko. Auf die Besucher warten innovative Lösungen für E-Commerce, 5G und 3D-Druck sowie einzigartige Produkt- und Technologie-Neuheiten.

Für jeden, der sich für die Zukunft der Hartwarenbranche und die neuesten Trends interessiert, ist die INTERNATIONALE EISENWARENMESS KÖLN ein Muss - schon aufgrund des innovativen hybriden Veranstaltungsformats aus Präsenz- und Online-Event.

Die für erfolgreiche Messen so elementaren physischen Produktpräsentationen und hochkarätigen Networking-Formate werden durch spannende digitale Angebote ergänzt. So generiert die INTERNATIONALE EISENWARENMESS KÖLN noch mehr Reichweite und bietet den Ausstellern zusätzliche Business- Chancen und ein breiteres Spektrum an Besuchern national und international.

Auch im nächsten Jahr präsentiert sich wieder der gesamte Hartwaren-Industriemarkt. Das Segment Werkzeuge bildet auch 2021 wieder die Kernkompetenz der Messe ab. Zahlreiche namhafte Aussteller präsentieren ihre neuesten Entwicklungen - von Handwerkzeugen über Werkzeugzubehör bis hin zu Werkzeugmaschinen. Neben aktuellen Lösungen für Befestigungstechnik und das Trennen von Werkstoffen stehen auch Ideen für Arbeitserleichterung und -beschleunigung im Fokus.

Auch der Bereich Industribedarf ist mit rund 450 Ausstellern vertreten. Das Angebot an Kompressoren, Hochdruckreinigern, Schweiß- und Lötgeräten, Werkstatt-, Laden-



INTERNATIONALE  
EISENWARENMESS KÖLN  
21.02. - 24.02.2021  
[www.eisenwarenmesse.de](http://www.eisenwarenmesse.de)

Ihr Kontakt bei Rückfragen:  
Monika Kühnhenrich-Jacoby

Telefon  
+49 221 821-3513

Telefax  
+49 221 821-3544

E-Mail  
[M.Kuehnhenrich-Jacoby@koelnmesse.de](mailto:M.Kuehnhenrich-Jacoby@koelnmesse.de)

Koelnmesse GmbH  
Messeplatz 1  
50679 Köln  
Postfach 21 07 60  
50532 Köln  
Deutschland  
Telefon +49 221 821-0  
Telefax +49 221 821-2574  
[info@koelnmesse.de](mailto:info@koelnmesse.de)  
[www.koelnmesse.de](http://www.koelnmesse.de)

Geschäftsführung:  
Gerald Böse (Vorsitzender)  
Oliver Frese  
Herbert Marner

Vorsitzende des Aufsichtsrats:  
Oberbürgermeisterin Henriette Reker

Sitz der Gesellschaft und  
Gerichtsstand: Köln  
Amtsgericht Köln, HRB 952

und Lagereinrichtungen, Leitern und Baugerüsten sowie Produkten für den Arbeitsschutz deckt das gesamte Spektrum ab.

Seite  
2/4

### **DIY-Boulevard: Jetzt auch international**

Der beliebte DIY-Boulevard wird 2021 mit 13 Ausstellern aus dem Ausland erstmals international. Durch Hinzunahme der Halle 11.2 steht noch mehr Platz für die in Kooperation mit dem Herstellerverband Haus & Garten (HHG) und der fediyma bespielte Ausstellungsfläche zur Verfügung. Auf 240 Metern zeigen Unternehmen aus der Bau-, Haus- und Gartenbranche ihre Produktneuheiten.

### **Neue Plattformen und Events mit Mehrwert**

Neue Themenplattformen und innovative Sonderschauen bieten auf der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE 2021 exzellenten Mehrwert für Aussteller und Besucher. In der hochkarätig besetzten „eCommerce area“ dreht sich alles um den Megatrend Digitalisierung des Handels - mit innovativen, disruptiven Lösungen und Strategien für Payment, Shopsysteme, Enterprise Resource Planning (ERP), Hosting, Search Engine Optimization (SEO) sowie Multichannel. Auf der Expo am 23. und 24. Februar präsentieren sich auch Online-Riesen wie Facebook, eBay sowie Business-Anbieter wie shopware. Begleitet werden die Präsentationen von einem nicht minder spannenden Bühnen- und Vortragsprogramm mit Expertentalks und hochkarätigen Keynotes - etwa von Digital-Rockstar Michael Atug und Digitalisierungspapst Frank Thelen. Details zur eCommerce area finden Sie unter <https://www.eisenwarenmesse.de/events/events/ecommerce-area/>.

### **Hochkarätige Sonderschauen und Eventprogramm**

In 2021 werden die Sieger- und Nominierten-Produkte des EISEN Innovation-Awards, der in diesem Jahr rein digital stattgefunden hat, prominent vorgestellt. Infolge des regen Teilnehmerzuspruchs und der inhaltlichen Weiterentwicklung der Kooperation mit der Koelnmesse richtet der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME) am 23.02.2021 wieder einen Einkäufertag aus. Themen sind unter anderem: Top-Kennzahlen im Einkauf, eProcurement, Stahlbeschaffung, Trends im C-Artikel-Management, Blockchain und Bitcoin sowie die Zusammenarbeit von Technik, Lieferanten und Einkauf.

5G und 3D-Druck sind weitere Trendthemen in der Hartwarenbranche. Schließlich ermöglichen sie die Optimierung von Bestell-, Logistik- und Verkaufsprozessen. Mit „Nokia’s Factory in a Box“ stellt Nokia ein Praxisbeispiel vor und gibt einen Überblick über das Potenzial von Campus-Netzen, innovative industrielle Anwendungsfälle mit 5G sowie technische Realisierungsmöglichkeiten.

### **EISENWARENMESSE@home - das digitale Messeerlebnis**

Dank des hybriden Konzepts wird die INTERNATIONALE EISENWARENMESSE auch digital zum Erlebnis. Denn neben der Präsenzveranstaltung wird es eine digitale Plattform geben. Hier wird das gesamte Eventprogramm gestreamt - und ist damit live on demand verfügbar. Für Interaktion und Austausch stehen Brand Showrooms und Stages bereit, auf denen Aussteller sich und ihre Produkte präsentieren können. Im Virtual Café können sie sich direkt mit Kunden und Partnern austauschen. Auch Matchmaking wird mit digitalen Tools grenzenlos

und noch individueller: Denn mit der Discovery Graph bietet sich eine besonders einfache und effiziente Möglichkeit, über eine intelligente visuelle Filtersuche neue Kontakte zu knüpfen.

### **#ROCK-SAFE4business: Umfassendes Hygieneprogramm für sicheres Networking**

Mit der Durchführung der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE 2021 als hybride Veranstaltung wird die Koelnmesse sowohl dem Wunsch nach persönlichem Networking als auch den Sicherheitsbedürfnissen von Ausstellern und Besuchern gerecht. Bestmögliche Sicherheit gewährleistet dabei das umfassende Hygienekonzept #B-SAFE4business mit hochmodernen Belüftungsanlagen sowie auf fünf Meter verbreiterten Gängen und zwei zusätzlichen Messehallen, die persönliche Begegnungen mit Abstand ermöglichen. All diese Maßnahmen sind aktuell im #BSAFE4BUSINESS Village zu sehen: Hier präsentiert die Koelnmesse auf circa 5.000 Quadratmetern in Halle 9, wie die gesetzlichen Schutzvorgaben in die Veranstaltungspraxis internationaler Messen umgesetzt werden.

„Für das Frühjahr 2021 bietet die INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE erneut ein starkes Ausstellerfeld und viele Mehrwerte für Aussteller und Besucher. Wir sind also bestens vorbereitet,“ erklärt Matthias Becker, Director der Messe. Neben der großen Themenvielfalt und dem hochkarätigen Rahmenprogramm trägt nicht zuletzt der Wille der Branche dazu bei, eine starke Messe zu machen. „Mit unserem hybriden Konzept schaffen wir eine unverzichtbare Business-Plattform für die Vernetzung sämtlicher Akteure, die Reaktivierung geschäftlicher Beziehungen und die Etablierung von Neugeschäft - damit es in unserer Branche zügig und nachhaltig wieder aufwärts geht.“

### **Koelnmesse - Hardware worldwide**

Die Koelnmesse ist als internationaler Top-Messeveranstalter globaler Marktführer für die Produktbereiche Hartwaren / Eisenwaren mit den Segmenten Werkzeuge, Industriebedarf, Befestigungs- und Verbindungstechnik, Beschläge, Bau- und Heimwerkerbedarf sowie die Innovationen in diesen Branchen. Dafür stehen die Leitmesse INTERNATIONALE EISENWARENMESSE sowie die Asia-Pacific Sourcing in Köln, das Hardware Forum in Mailand/Italien und die CHIS - China International Hardware Show in Shanghai/China. [www.hardware-worldwide.com](http://www.hardware-worldwide.com)

### **Anmerkung für die Redaktion:**

Fotomaterial der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE finden Sie in unserer Bilddatenbank im Internet unter [www.eisenwarenmesse.de/bilddatenbank](http://www.eisenwarenmesse.de/bilddatenbank)

Presseinformationen finden Sie unter [www.eisenwarenmesse.de/presseinformation](http://www.eisenwarenmesse.de/presseinformation)  
Bei Abdruck Belegexemplar erbeten.

### **INTERNATIONALE EISENWARENMESSE bei Facebook:**

[www.facebook.com/eisenwarenmesse](http://www.facebook.com/eisenwarenmesse)

### **INTERNATIONALE EISENWARENMESSE bei twitter:**

[www.twitter.com/eisenwarenmesse](http://www.twitter.com/eisenwarenmesse)

### **INTERNATIONALE EISENWARENMESSE bei XING:**

[www.xing.com/communities/groups/eisenwarenmesse-1073377](http://www.xing.com/communities/groups/eisenwarenmesse-1073377)

Seite

4/4

**Der offizielle INTERNATIONALE EISENWARENMESSE Blog:**

[www.eisenwarenmesse.de/news/aktuelles/news-overview-19.php](http://www.eisenwarenmesse.de/news/aktuelles/news-overview-19.php)

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Monika Kühnhenrich-Jacoby  
Koelnmesse GmbH

Messeplatz 1  
50679 Köln  
Deutschland  
Telefon +49 221 821-3513  
Telefax +49 221 821-3544  
E-Mail: [m.kuehnhenrich-jacoby@koelnmesse.de](mailto:m.kuehnhenrich-jacoby@koelnmesse.de)  
Internet: [www.koelnmesse.de](http://www.koelnmesse.de)

Sie erhalten diese Nachricht als Bezieher der Pressemitteilungen der Koelnmesse.  
Falls Sie auf unseren Service verzichten möchten, antworten Sie bitte auf diese Mail  
mit dem Betreff "unsubscribe".

INTERNATIONALE  
EISENWARENMESSE  
KÖLN



# INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN 2021

EUROPÄISCHE  
PRESSEKONFERENZ  
am 29.10.2020

KEYNOTE  
OLIVER FRESE  
COO KOELNMESSE GMBH





# #ROCKSAFE4BUSINESS: WIR WERFEN DEN MOTOR WIEDER AN!



#BSAFE  
VILLAGE

#ROCK  
SAFE





# UNSERE AUSSTELLER

2.762

Aussteller

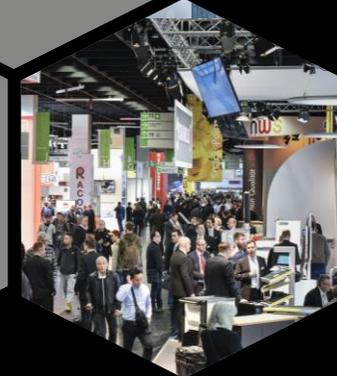


2.474

Aussteller  
international

288

Aussteller aus  
Deutschland





# UNSERE AUSSTELLER





# UNSERE AUSSTELLER IM DIY-BOULEVARD

**SPAX**<sup>®</sup>

**Hettich**

**MEM**<sup>®</sup>  
DICHTEN. KLEBEN. PFLEGEN.

**DIY-Boulevard**  
Innovationen am laufenden Meter  
*Innovations by the metre*

**SCHELLENBERG**

**conmetal**  
meister

**HSI**  
HERMANN SCHWERTER

**BURG**  
**WÄCHTER**

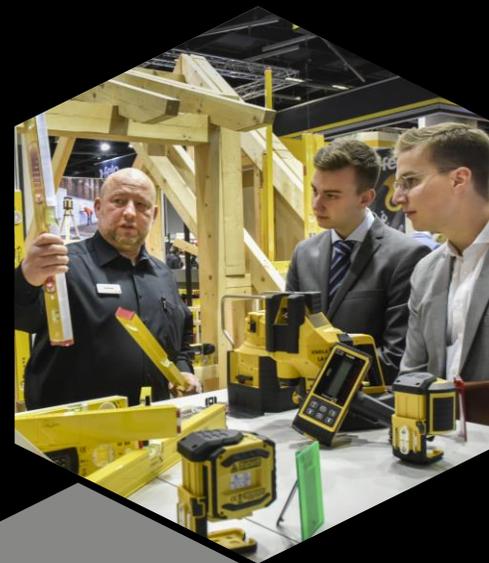


# UNSERE BESUCHERZIELGRUPPEN



WERKZEUG-  
HANDEL

GEWERBE-  
TREIBENDE  
HANDWERKER



ONLINE-  
HANDEL

INDUSTRIE-  
EINKÄUFER



# WIR LIEFERN EIN UMFANGREICHES EVENTPROGRAMM





# ECOMMERCE AREA

- Expo am 23. und 24. Februar
- Präsentation von innovativen, disruptiven Lösungen und Strategien für den Handel u.a. in den Bereichen Payment, Shopsysteme und Multichannel
- Hochkarätige Keynotes und Expertentalks





# EISENWARENMESSE@home



Die INTERNATIONALE  
EISENWARENMESSE KOELN

transformiert zu einer der  
ersten hybriden Messen

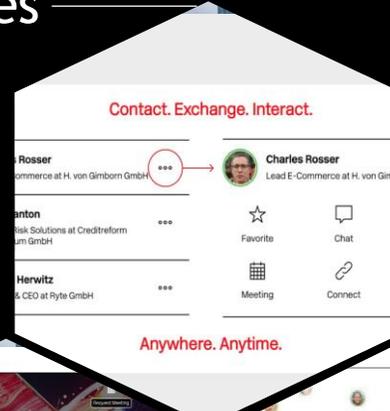


# EISENWARENMESSE@home

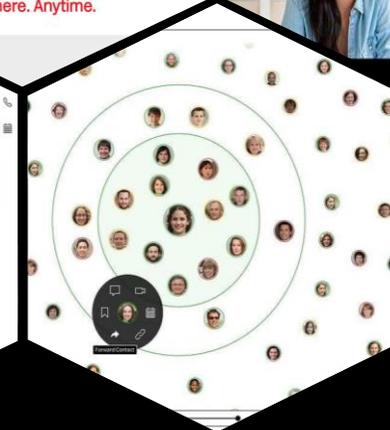
Live Stages



Persönliches  
Profil



Networking



Discovery Graph

Showrooms / -floors



**LET'S  
ROCK!**

## EPK der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE KOELN am 29.10.2020

Rede J. Wolfgang Kirchhoff

Nach der Key Note von Oliver Frese, COO Koelnmesse GmbH, zu den Planungen der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE KOELN 2021 möchte ich nun einen Blick auf die auf der Messe vertretenen Branchen und deren Entwicklung werfen.

Zunächst einmal einige Worte zum Stand branchenübergreifend, bevor wir zu den einzelnen Branchen kommen.

Die gute Nachricht: Bis jetzt haben sich die meisten der hier vorgestellten Branchen trotz der Pandemie und vorübergehender Schließungen positiv entwickelt - das gilt besonders für den DIY- und Home Improvement-Sektor.

Die schlechten Nachrichten: Die Pandemie dauert an und die Unsicherheit ist folglich branchenübergreifend groß. Außerdem musste der Fachverband Werkzeugindustrie deutliche Verluste in Bezug auf das Exportgeschäft und die Auftragseingänge hinnehmen.

Schauen wir uns nun die einzelnen Branchen genauer an und starten mit der DIY-/Garten- und Home Improvement-Branche.

Ein Großteil der weltweit 214 Mitglieder im europäischen DIY Retail (EDRA) und der globalen Home Improvement-Branche (GHIN) kann auf ein Rekordjahr zurückblicken. Diese Entwicklung wird sich mittelfristig fortsetzen.

Die Gründe sind folgende:

Die Endverbraucher haben angesichts der Lockdowns verstärkt die Bedeutung ihrer eigenen vier Wände entdeckt und entsprechend investiert.

Die Kunden schätzen Beständigkeit und hohen Sicherheitsstandard im Baumarkt.

Die Branche hat ihre Systemrelevanz in der Shutdown-Phase erfolgreich unter Beweis gestellt.

Die Do-it-Yourself Branche profitiert von der neuen Lust auf Veränderung.

Nicht nur global blickt die Branche auf ein erfolgreiches Jahr zurück, auch speziell im DACH-Raum können die Handelsbetriebe positive Zahlen vermelden:

Die Handelsbetriebe der DIY- und Gartenbranche der DACH-Region schließen das 1. HJ trotz zwischenzeitlicher Marktschließungen mit gestiegenem Umsatz positiv ab: Deutschland: 11,82 Mrd. Euro (+15,6 Prozent), Österreich: 1,49 Mrd. Euro (+ 8,3 Prozent), Schweiz: 1,69 Mrd. Euro (+ 3,5 Prozent). Auch im zweiten Halbjahr 2020 ist weiterhin ein Aufwärtstrend spürbar.

Die Mitglieder im Herstellerverband Haus & Garten e.V. melden steigende Umsätze im 1. HJ 2020 trotz verzögerter oder unterbrochener Lieferketten.

Wir sehen jedoch unterschiedliche Entwicklungen für Abverkäufe in Deutschland und Europa:

In Deutschland verzeichnen wir ein Umsatzwachstum von 9,3 % gegenüber dem Vorjahr. Wachstumstreiber waren hier vor allem Anstrichmittel + Zubehör, Eisenwaren und Sicherheitstechnik und Baustoffe (Zuwächse gab es hier im zweistelligen Bereich).

In Europa dagegen verzeichnen wir leichte Umsatzeinbußen im Export gegenüber dem Vorjahr.

Deutlich anders präsentiert sich dieses Bild bis Ende Juni für den europäischen Markt. Hier konnten die Mitglieder im Herstellerverband Haus & Garten e.V. mit ihren Abverkäufen ins Ausland nicht an die Ergebnisse aus dem Vorjahr anknüpfen, sondern liegen leicht darunter.

Die DIY-Branche hat sich also positiv entwickelt. Wie sieht es im Hartwarenhandel aus?

Das Jahr 2020 ist auch in dieser Branche geprägt von der Corona-Krise und einer zeitweisen Schließung vieler Hartwareneinzelhandelsgeschäfte während der Lockdown-Phase.

Die Hartwarenbranche ist dennoch (bisher) besser als erwartet durch die Corona-Pandemie gekommen und kann sich mit einer ausgeglichenen Umsatzentwicklung in vielen Bereichen behaupten. Dies hat folgende Gründe: Neben einer regen Nachfrage nach Produkten für das Eigenheim und den Garten ist auch ein Wachstum in der Bauwirtschaft und im Handwerk vorhanden.

Die Verläufe im Produktionsverbindungshandel (PVH) und Hartwaren-Einzelhandel im Speziellen waren unterschiedlich.

Schauen wir uns nun die einzelnen Sektoren im Hartwarenhandel einmal genauer an.

Im Bereich Eisenwaren- und Hausrat-Einzelhandel stieg die Investitionsbereitschaft bei Sortimenten, die im Eigenheim und Garten Verwendung finden.

Insgesamt gelang es dem Eisenwaren- und Hausrat-Einzelhandel in den Monaten nach dem Lockdown, den fast vollständigen Stillstand von rund 4-6 Wochen (je nach Bundesland) bis zu den Sommermonaten aufzuholen und das 1. Halbjahr mit einem leichten Umsatzzuwachs zwischen 0,5 bis rund 1 % noch zufriedenstellend abzuschließen.

	2016	2017	2018	2019	1.Hbj. 2020	Prognose 2020
Hausrat-/GPK-Fachhandel	+1,1%	+1,1%	-1,5%	+1,1%	+0,9%	+1,4%
Hartwarenhandel gesamt	+1,3%	+1,3%	+0,5%	+2,4%	+0,5%	+1,0%
Einzelhandel gesamt	+2,2%	+3,1%	+2,8%	+3,3%	+1,5%	+1,8%

Quelle: ZHH, Stat. Bundesamt

Viel wird für das Gesamtjahr, aber in der 2. Jahreshälfte und besonders im 4. Quartal beim Weihnachtsgeschäft, von der weiteren Entwicklung der Coronazahlen und den entsprechenden Maßnahmen in den Herbst- und Wintermonaten abhängen. Die Branche geht verhalten optimistisch in die letzten Monate des Jahres und kann mit dem bisher Erreichten zufrieden sein.

Im Bereich Werkzeug- und Baubeschlag-Produktionsverbindungshandel (PVH) verlief die Entwicklung zufriedenstellend und stabil gegenüber dem Vorjahr.

	2016	2017	2018	2019	1.Hbj. 2020	Prognose 2020
Werkzeug	+1,5%	+1,8%	+2,8%	+1,6%	-0,8%	-1,3%
Baubeschlag	+2,5%	-0,3%	+2,4%	+2,8%	+0,9%	+0,7%
Großhandel gesamt	-0,9%	+7,8%	+2,7%	+1,7%	-1,8%	-3,5%

Quelle: Konjunkturerhebungen im ZHH, Stat. Bundesamt

Das Jahr hatte recht ordentlich begonnen und das 1. Quartal war insgesamt erfreulich verlaufen (auch weil der PVH nicht von Betriebsschließungen betroffen war). Dank Auftragsüberhängen aus dem Vorjahr im Baugewerbe und Handwerk konnten Rückgänge in der Metall- und Maschinenbaubranche bei vielen PVH-Betrieben aufgefangen werden.

Dem Baubeschlag-Fachhandel und dem verarbeitenden Gewerbe kam insgesamt sehr zugute, dass auch im März und April Projekte weitestgehend fortgeführt werden konnten und es im Gegensatz zu anderen Fachhandelsbranchen kaum zu staatlicherseits verordneten Betriebsschließungen und Tätigkeitsverboten kam.

Für die weitere Entwicklung des Geschäftsjahres 2020 zeigt sich der Baubeschlag-PVH unter gleichbleibenden Rahmenbedingungen recht optimistisch und prognostiziert ein Wachstum von +0,7% für das Gesamtjahr.

Kommen wir nun zum Werkzeugfachhandel.

Wir bemerken hier zwei unterschiedliche Trends: Zum einen gibt es ein rückläufiges und schwieriges Geschäft in Metall- und Maschinenbaubranche, zum anderen stellen wir wachsende Umsätze im Bau- und Ausbaugewerbe sowie in der Baubranche fest, auch dank eines bestehenden Auftragspolsters.

Glücklicherweise konnten viele Werkzeugfachhändler diese gravierenden Umsatzverluste durch andere Sortimente, speziell mit Arbeitsschutz und Corona-Schutz-Artikeln, auffangen und zumindest teilweise kompensieren. Die breite Ausrichtung des Werkzeugfachhandels hat hier erheblich zu der noch ordentlichen Entwicklung im 1. Halbjahr beigetragen, die mit einer fast auf Vorjahresniveau liegenden Umsatzentwicklung der ersten 6 Monate abschließen kann.

In den letzten Wochen setzte ein Sommerloch das Geschäft zusätzlich unter Druck, sodass die Vorjahresumsätze wohl nicht mehr erreichbar sein dürften: Im September zeichnet sich zwar eine Belebung am Markt ab und der Werkzeughandel ist vorsichtig optimistisch, doch muss insgesamt mit einer schwächeren 2. Jahreshälfte und einer weiterhin herausfordernden Geschäftsentwicklung mit Sortimentsverwerfungen gerechnet werden.

Als letztes schauen wir uns einmal die Werkzeugindustrie an.

Eine aktuelle FWI-Umfrage (Januar-August 2020) zeigt den dramatischen Rückgang der Auftragseingänge um mehr als 10 % im Inland bei 51 % der Unternehmen. Die Verluste im Exportgeschäft sind noch signifikanter: UK: -23 %, USA: -15 %. Dieser Verlust kann bis Jahresende nicht mehr kompensiert werden.

Die Entwicklung im Exportgeschäft wird auch beeinflusst durch politische Einflüsse in wichtigen Exportmärkten wie den USA und Großbritannien bei - z.B. die verhängten Strafzölle der USA auf einige Kernsortimente wie Zangen, Schraubendreher und Äxte, oder die komplizierten Brexit-Verhandlungen.

Das Geschäftsklima hat sich aber dann in der zweiten Jahreshälfte gebessert: Im August bezeichneten nur noch 26,8 % der Firmen die aktuelle Lage als „unbefriedigend“ (-19 % gegenüber Vormonat). Außerdem ist der Anteil der Werkzeughersteller mit Kurzarbeit vom Höchststand von 70 % (August) auf etwa 52 % gesunken.

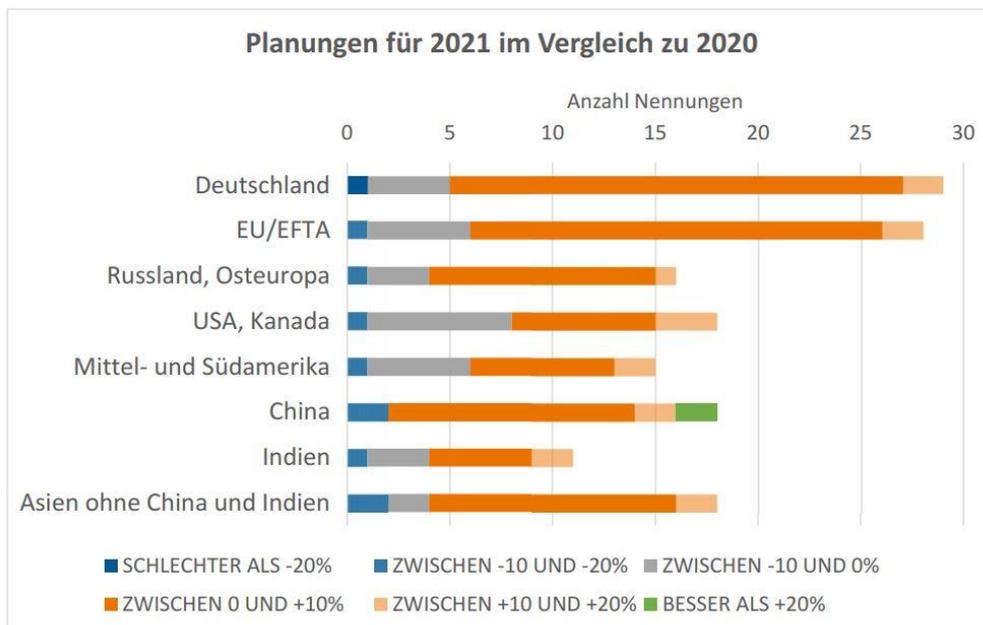
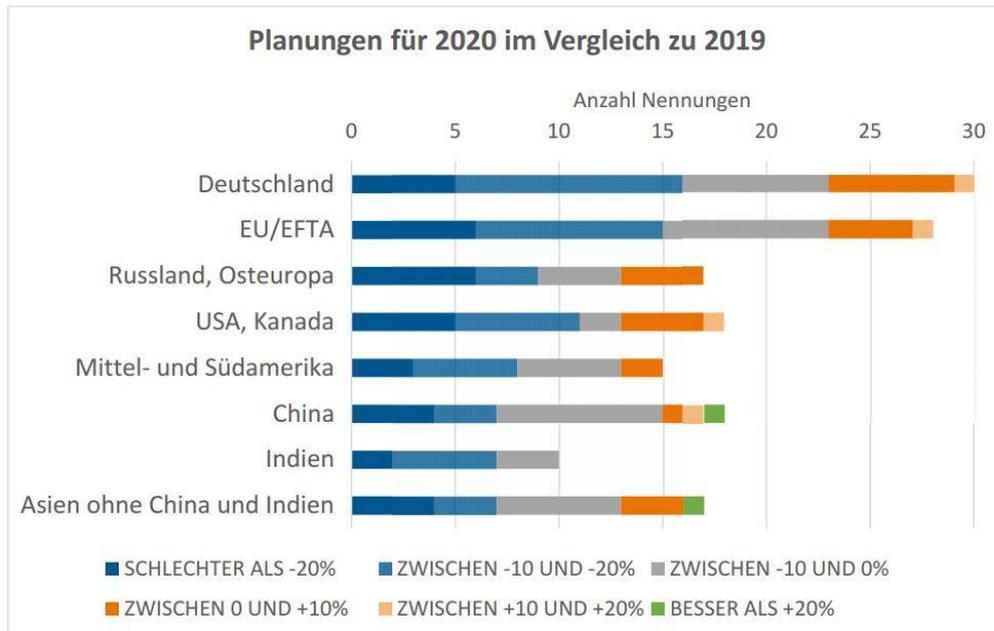
Der Zeiger der FWI-Konjunktur-Uhr befindet sich schon seit Mai 2020 aufgrund des positiven Saldos der Erwartungen im Quadranten der Aufschwungsphase. Die positiven Erwartungen in den vergangenen Monaten haben sich in einer verbesserten Einschätzung der aktuellen Situation niedergeschlagen und sich somit bewahrheitet: Der Saldo der Beurteilungen der aktuellen Situation hat sich seit Juli 2020 deutlich um 18 Punkte verbessert und liegt nun bei -20 Punkten.

Doch noch ist die Krise nicht überstanden: Im August 2020 waren die Erwartungen der Firmen wieder schlechter als im Vormonat: Nur noch 23,7 Prozent der Firmen (sieben Prozent weniger als im Juli) erwarten eine Konjunkturerholung in den nächsten sechs Monaten. Mehr als die Hälfte der

Unternehmen erwartet keine Veränderungen. Jeder fünfte der Befragten prognostiziert eine Verschlechterung der Geschäftslage.

Nach diesem Rückblick wollen wir uns nun einem Ausblick in 2021 widmen.

Eine aktuelle FWI-Umfrage zu den Planungen der Mitgliedsfirmen für 2021 zeigt folgende Ergebnisse (im Vgl. zu 2020):





# Überblick

## Die Situation der Hartwaren- und DIY-Branche

J. Wolfgang Kirchhoff,  
Vorsitzender Fachbeirat

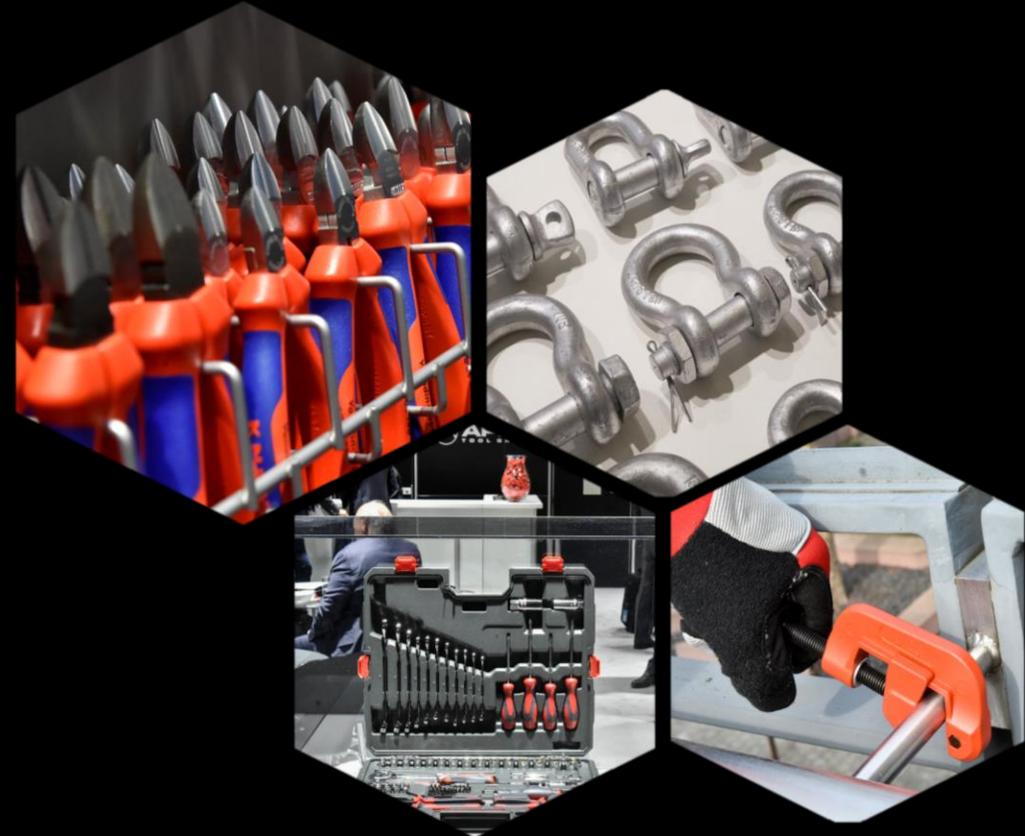
29.10.2020



# DER AKTUELLE STAND

## Die gute Nachricht:

- Bis jetzt haben sich die meisten Branchen trotz der Pandemie und vorübergehender Schließungen positiv entwickelt - besonders der DIY- und Home Improvement-Sektor



## Die schlechte Nachricht:

- Die Pandemie dauert an - die Unsicherheit ist groß
- Der Fachverband Werkzeugindustrie musste deutliche Verluste bei den Auftragseingängen und im Exportgeschäft verzeichnen



# DIY UND GARTEN

Rekordjahr 2020 für die DIY Retail- und Home Improvement-Branche:

- Branche hat Systemrelevanz in Shutdown-Phase erfolgreich unter Beweis gestellt
- Kunden schätzen Beständigkeit und hohen Sicherheitsstandard im Baumarkt
- Endverbraucher haben während Lockdown verstärkt die Bedeutung ihrer eigenen vier Wände entdeckt und mehr investiert





# POSITIVES AUS DER DIY-BRANCHE

**+15,6 %**

Quelle: BHB

Umsatzsteigerung  
der Handelsbetriebe  
in DE in H1/2020

Im Export (Europa)  
gegenüber Vorjahr



**Leichte  
Einbußen**

Quelle: HHG



# HARTWARENHANDEL

Das Jahr 2020 ist geprägt von der Pandemie und einer zeitweisen Schließung vieler Einzelhandelsgeschäfte.

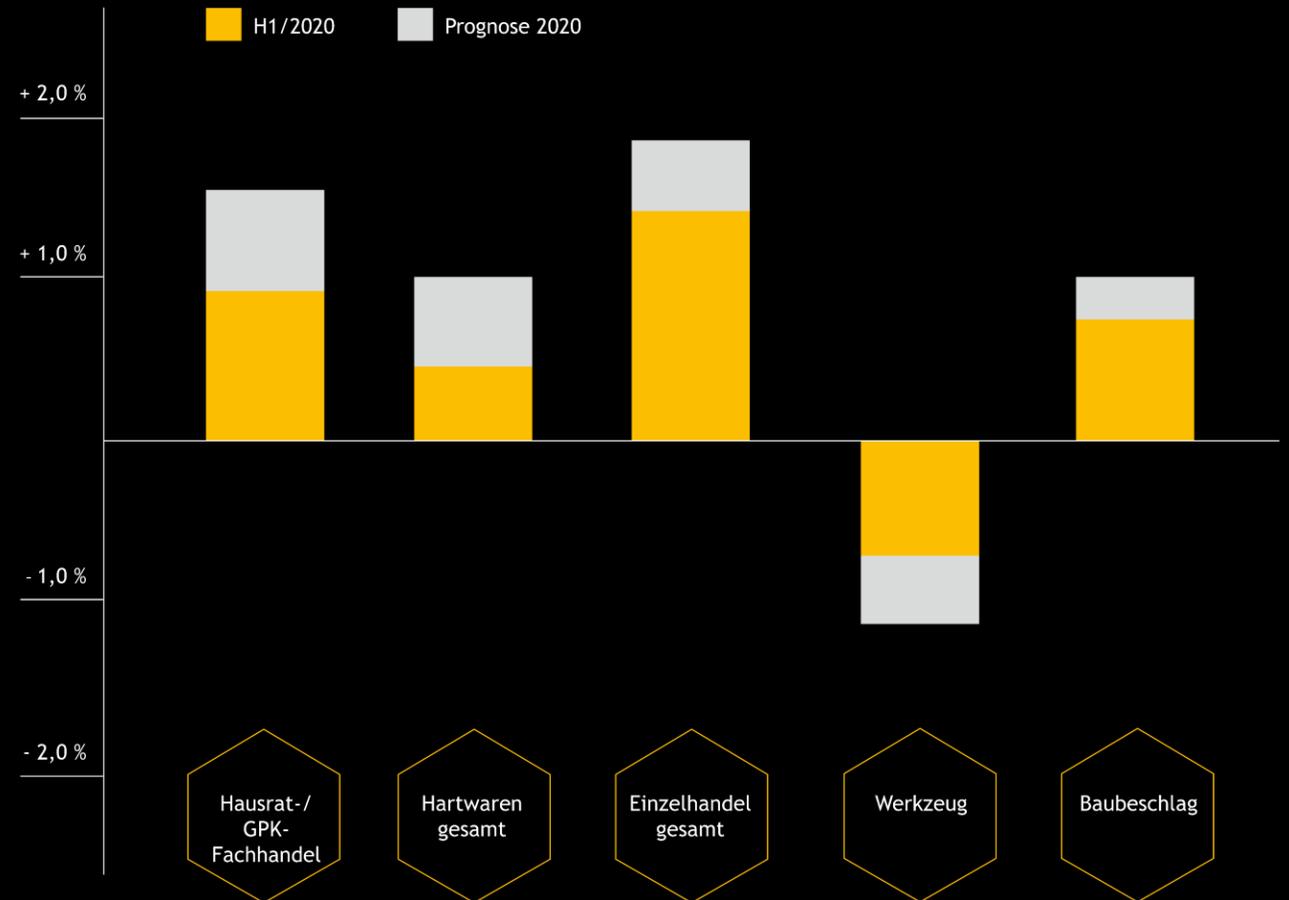
Die Hartwarenbranche ist dennoch besser als erwartet durch die Krise gekommen:

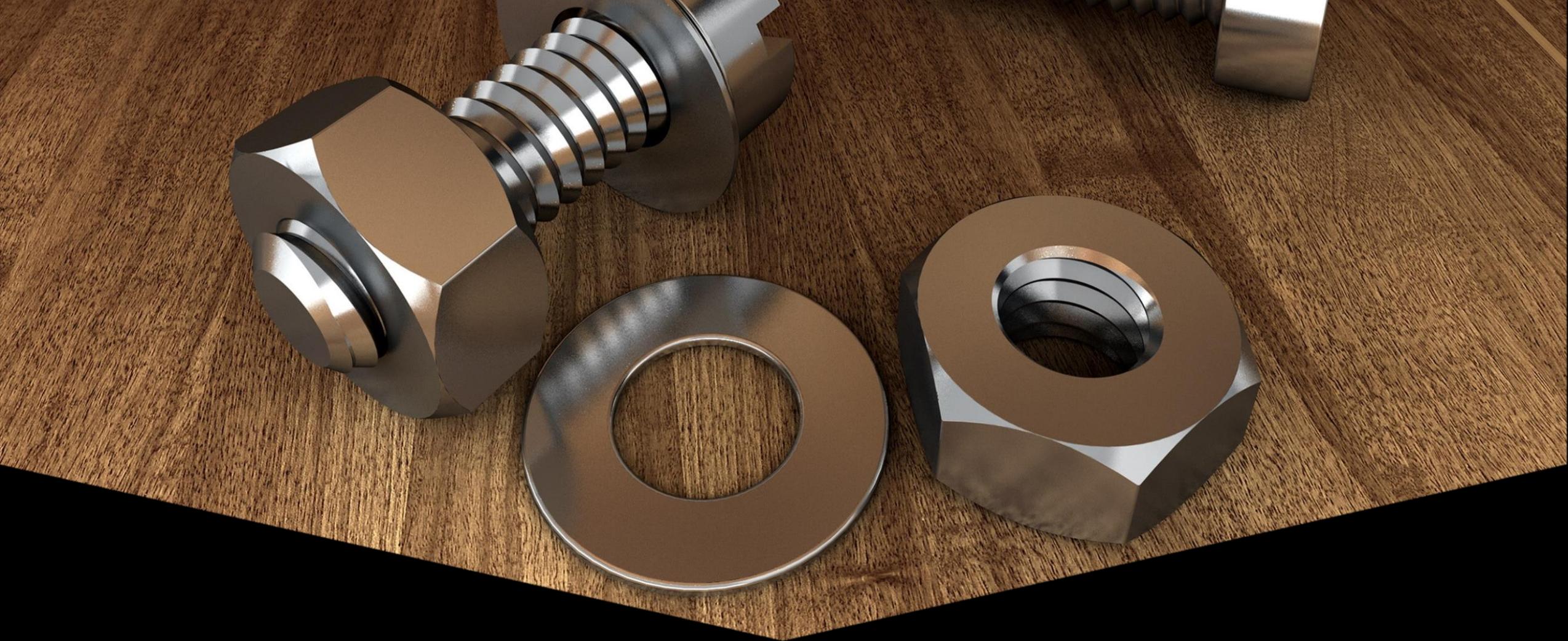
- Rege Nachfrage nach Produkten für das Eigenheim und den Garten
- Vorhandenes Wachstum in der Bauwirtschaft und dem Handwerk



# HARTWARENHANDEL

- Eisenwaren- und Hausrat-Einzelhandel: Anstieg der Investitionsbereitschaft
- PVH: Entwicklung zufriedenstellend und stabil gegenüber Vorjahr
- Zwei unterschiedliche Trends im Werkzeug-Fachhandel:
  - Rückläufiges Geschäft in Metall- und Maschinenbaubranche
  - Wachsende Umsätze im Bau- und Ausbaugewerbe





**WERKZEUGINDUSTRIE**



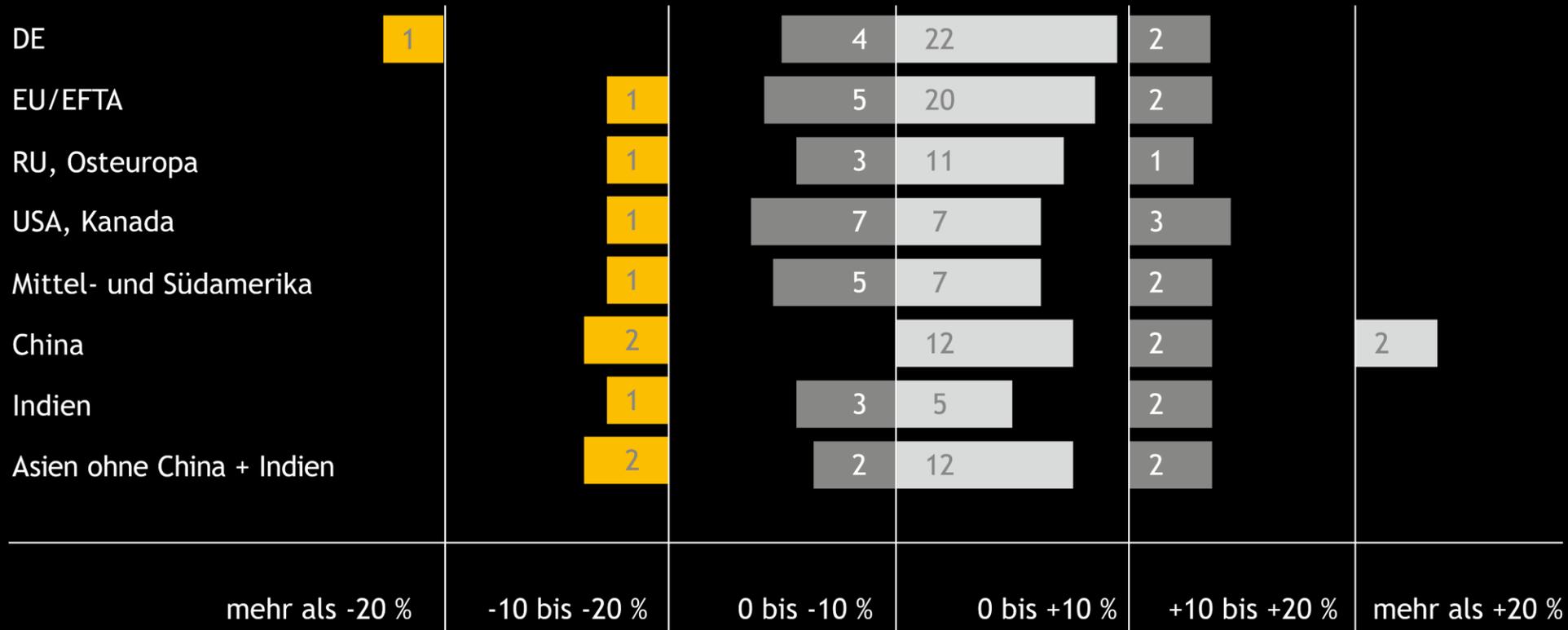
# WERKZEUGINDUSTRIE: SCHWIERIGE ZEITEN



- Januar-August 2020: deutlicher Rückgang der Auftragseingänge um mehr als 10 % im Inland
- Verluste im Exportgeschäft noch signifikanter → kann bis Jahresende nicht mehr kompensiert werden
- Geschäftsklima in zweiter Jahreshälfte verbessert:
  - August: Nur noch 26,8 % der Firmen bezeichnen aktuelle Lage als „unbefriedigend“
  - Anteil Werkzeughersteller mit Kurzarbeit ist auf 52 % gesunken

# AUSBLICK 2021

Eine aktuelle FWI-Umfrage zu den Planungen der Mitgliedsfirmen für 2021 zeigt folgende Ergebnisse (im Vgl. zu 2020):





**LET'S ROCK!**

## Pressemitteilung

30. September 2020

### **Werkzeugindustrie auf Erholungskurs - Unsicherheitsfaktoren nehmen jedoch zu**

Nachdem die Werkzeugumsätze im Jahr 2019 noch leicht im Vergleich zum Vorjahr um 2,1 Prozent auf ca. 5 Mrd. Euro gestiegen waren, haben ab dem Frühjahr 2020 die Auswirkungen der Corona-Pandemie auch die deutsche Werkzeugindustrie hart getroffen.

Die aktuelle FWI-Umfrage für den Zeitraum Januar bis August 2020 zeigt dramatische Rückgänge der Auftragseingänge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum: Bei den Inlandsaufträgen meldeten 51 Prozent der Firmen einen Einbruch um mehr als 10 Prozent und bei den Auslandsaufträgen 61 Prozent der Firmen. Auch wenn die Beurteilungen der aktuellen Situation von Monat zu Monat abhängig von den jeweiligen Zielbranchen besser ausfallen, können diese Einbußen bis zum Jahresende 2020 nicht mehr kompensiert werden.

Das FWI-Geschäftsklima ist im August 2020 nunmehr im vierten Monat in Folge um insgesamt ca. 70 Punkte angestiegen und liegt bei -8,1 Punkten. Der Tiefpunkt lag im April 2020 bei -77 Punkten. Die Kurve zeigt einen eindeutig V-förmigen Verlauf. Damit hat sich der sich spätestens im Juni abzeichnende Trend bestätigt. Dieser Trend wurde durch den bereits seit Mai 2020 positiven Saldo der Erwartungen in den FWI-Umfragen vorausgesagt. Im Vergleich dazu dauerte es während der Finanzkrise 2008/2009 fast ein Jahr, bis das FWI-Geschäftsklima nach einem ähnlich tiefen Fall wie 2020 wieder die neutrale Nulllinie erreicht hatte.

Im August 2020 beurteilten nur noch 26,8 Prozent der Firmen die aktuelle Lage mit der Note „unbefriedigend“ - das sind fast 19 Prozent weniger als im Vormonat. Der Anteil der Werkzeughersteller mit Kurzarbeit fiel von zwischenzeitlich 70 Prozent im August auf etwa 52 Prozent

Der Zeiger der FWI-Konjunktur-Uhr befindet sich schon seit Mai 2020 aufgrund des positiven Saldos der Erwartungen im Quadranten der Aufschwungsphase. Die positiven Erwartungen in den vergangenen Monaten haben sich in einer verbesserten Einschätzung der aktuellen Situation niedergeschlagen und sich somit bewahrheitet: Der Saldo der Beurteilungen der aktuellen Situation hat sich seit Juli 2020 deutlich um 18 Punkte verbessert und liegt nun bei -20 Punkten.

Doch noch ist die Krise nicht überstanden: Im August 2020 waren die Erwartungen der Firmen wieder schlechter als im Vormonat: Nur noch 23,7 Prozent der Firmen (sieben Prozent weniger als im Juli) erwarten eine Konjunkturerholung in den nächsten sechs Monaten. Mehr als die Hälfte der Unternehmen erwartet keine Veränderungen. Jeder fünfte der Befragten prognostiziert eine Verschlechterung der Geschäftslage.

Hierzu tragen sicher auch weitere Verunsicherungen durch politische Einflüsse in wichtigen Exportmärkten wie der USA und Großbritannien bei. Auch fehlt mit den 2020 ausgefallenen oder verschobenen Fachmessen ein wichtiges Marketinginstrument.

Auch ist die konjunkturelle Situation der einzelnen Unternehmen stark von der Situation in den jeweiligen Zielbranchen bestimmt. Besonders leiden aktuell uns sicher auch mittelfristig Werkzeughersteller, die sich auf die Automobil- und Luftfahrtbranche spezialisiert haben. Zulieferer des Handwerks und der Bauwirtschaft halten sich dagegen besser.

### **Deutsche Werkzeugausfuhren und -Einfuhren**

Nach Hochrechnungen des FWI erreichten die Werkzeugausfuhren im Jahr 2019 noch den Wert von rund 4 Mrd. Euro und lagen damit um 1 Prozent höher als im Vorjahr. Vor allem aufgrund der Pandemie unterschritten die Ausfuhren im 1. Halbjahr 2020 den Vorjahreswert um 13 Prozent.

Die Werkzeugeinfuhren beliefen sich im Jahr 2019 auf 2,4 Mrd. Euro und überstiegen das Vorjahresniveau um 2,8 Prozent. Im 1. Halbjahr 2020 gingen sie um 10 Prozent zurück.

### **USA ist wichtigstes Ausfuhrland**

Das wichtigste Ausfuhrland sind die USA. Die Werkzeugexporte in die USA sind 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 10 Prozent gestiegen und kamen auf einen Anteil von 8,9 Prozent an den Gesamtexporten von Werkzeugen. Im 1. Halbjahr 2020 sind die Exporte in die USA um 15 Prozent zurückgegangen.

Am 18. Oktober 2019 sind Strafzölle der USA auf einige Kernsortimente wie Zangen, Schraubendreher und Äxte in Kraft getreten. Die Verhängung der Strafzölle gegen Branchen, die von der Subventionierung von Airbus durch die EU nicht profitiert haben, insbesondere jedoch deren Beschränkung auf deutsche Werkzeuge, verstoßen gegen den Geist des freien und fairen Welthandels. Die Zölle werden entweder zu einem deutlichen Rückgang der Exporte in die USA führen oder zu finanziellen Einbußen der Werkzeughersteller, die angesichts der sonstigen Unsicherheiten auf den Märkten und der Pandemie umso stärker ins Gewicht fallen. Nachdem sich die Hoffnungen auf ein baldiges Ende der Strafzölle zerschlagen haben, wurden und werden teilweise bereits geplante Investitionen bei den betroffenen Herstellern zurückgefahren. Dies hat wiederum Auswirkungen auf Zulieferer und auf die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Hersteller.

### **Folgen des Brexits für die deutsche Werkzeugindustrie**

Innerhalb der letzten zehn Jahre ist Großbritannien von Platz zehn auf Platz sechs der wichtigsten Exportpartner für die deutschen Werkzeughersteller geklettert, mit einem Anteil an der Gesamtausfuhr von 5,2 Prozent.

Im Jahr 2019 stiegen sie um 9,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr die Werkzeugexporte Deutschlands nach Großbritannien und erreichten einen Wert von 209 Mio. Euro. Dieser Anstieg ist zum Teil damit zu erklären, dass die Unternehmen die dortigen Lagerbestände erhöht haben, um Abwicklungsprobleme nach einem ungeordneten Brexit zu überbrücken.

Im 1. Halbjahr 2020 sanken die Ausfuhren nach Großbritannien um 23 Prozent und damit deutlicher als die gesamten Ausfuhren.

Nachdem sich die Verhandlungen zwischen der EU und Großbritannien weiter hinziehen, herrscht auf vielen Gebieten noch Unklarheit und Verunsicherung über die ab 2021 geltenden Regeln. Befürchtet werden vor allem Probleme und Verzögerungen bei der praktischen Abwicklung von Zollformalitäten und Einfuhrkontrollen.

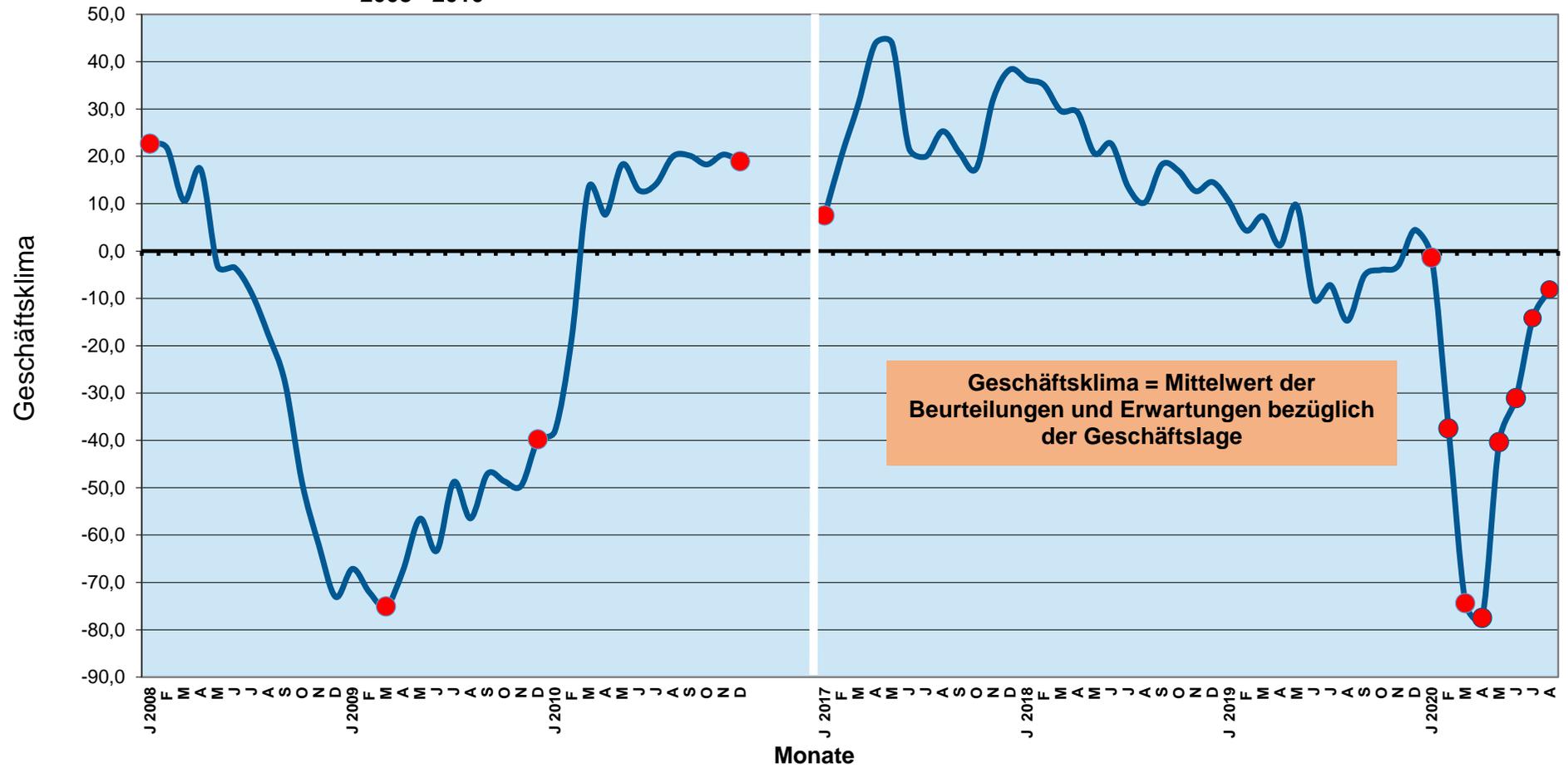
### **Werkzeugvertrieb unter Corona-Bedingungen: Fachmessen werden vermisst**

Die durch Corona bedingten Einschränkungen der klassischen Wege des Vertriebs und der Kundenansprache haben den Trend zur Digitalisierung deutlich beschleunigt. Laut einer Untersuchung des Statistischen Bundesamtes ist der Versand- und Internet-Einzelhandel von Januar bis Juli 2020 um ca. 21 Prozent gewachsen. Diese Größenordnung trifft sicher auch auf den Werkzeughandel zu. Klassische Wege der Kundenansprache wie Fachmessen und Kundenbesuche werden vor allem von kleineren Firmen vermisst, die oft nicht in der Lage sind, eigene Angebote wie Hausmessen erfolgreich durchzuführen.

# FWI-Geschäftsklima

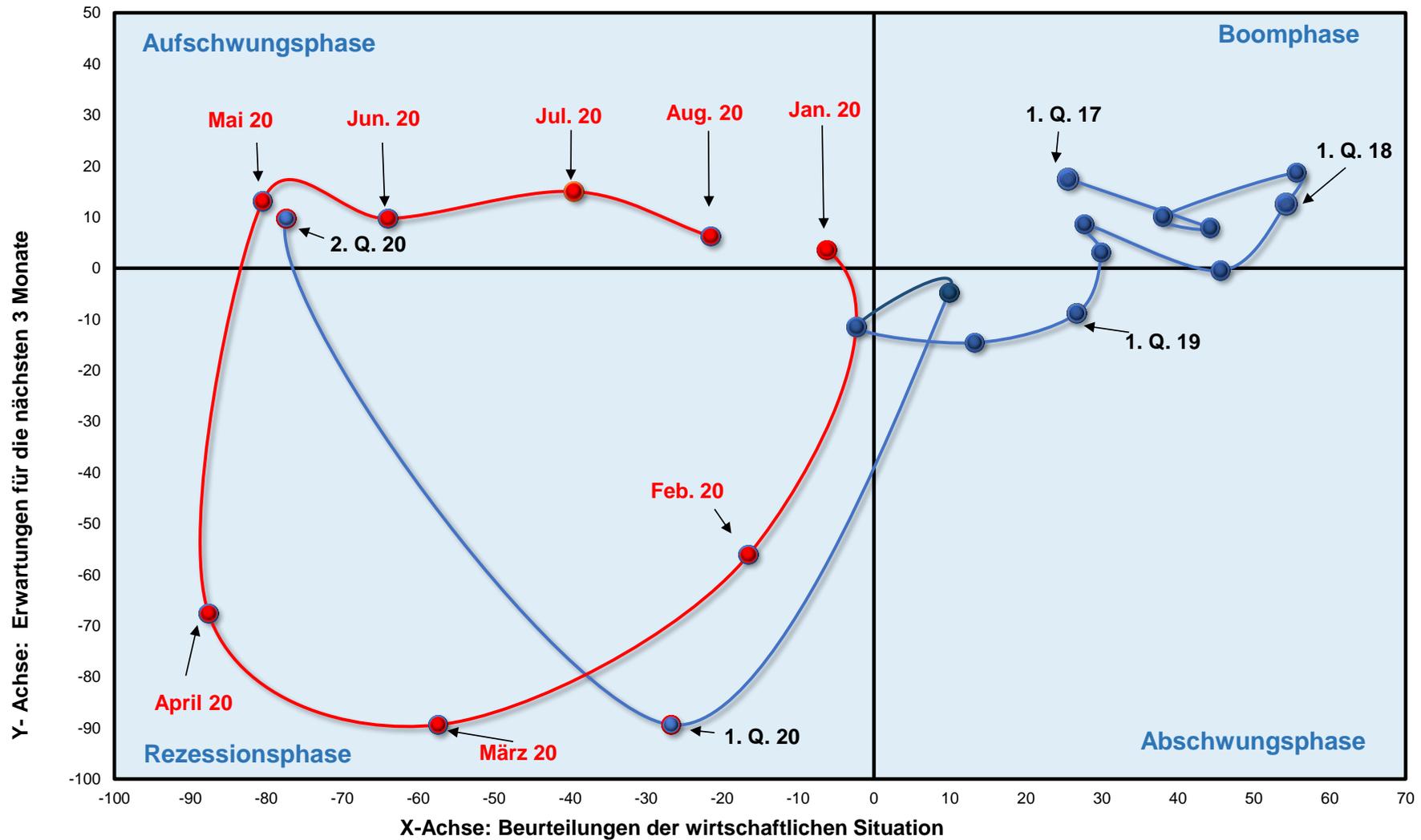
2008 - 2010

2017 - 2020



# FWI-Konjunktur-Uhr

1. Q.2017 - 2. Q. 2020 und Jan. 2020 - Aug. 2020



# WERKZEUGINDUSTRIE auf einen Blick

-Stand: September 2020-

	JAHRE																				Jahr 2019
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	(%-Veränderung zum Vorjahr)
	in Mio. €																				
<b>UMSATZ **</b>	2.911	2.887	2.711	2.763	2.894	3.021	3.365	3.678	3.652	2.721	3.401	3.785	3.838	3.837	4.095	4.144	4.322	4.642	4.902	5.005	2,1%
<b>AUSFUHR *</b>	2.063	2.082	2.185	2.219	2.487	2.721	3.011	3.302	3.366	2.608	3.080	3.443	3.467	3.558	3.736	3.891	3.734	3.878	4.007	4.047	1,0%
<b>EINFUHR *</b>	1.141	1.121	1.040	1.106	1.200	1.269	1.423	1.566	1.646	1.252	1.539	1.758	1.800	1.783	1.960	2.173	2.147	2.198	2.347	2.411	2,8%
<b>INLANDSMARKT**</b>	1.989	1.926	1.566	1.650	1.607	1.569	1.777	1.942	1.932	1.365	1.860	2.100	2.171	2.062	2.319	2.426	2.735	2.962	3.242	3.369	3,9%
<b>AUFTRAGSEINGANG**</b> <i>Vergleich zum Vorjahr in Prozent</i>	6,7%	-3,2%	-4,0%	-0,7%	6,1%	5,3%	13,0%	8,8%	-1,6%	-25,5%	26,4%	9,9%	0,0%	3,4%	4,1%	2,1%	4,5%	8,0%	6,2%	3,3%	3,3%
<b>Anzahl der Beschäftigten**</b> <i>(Betriebe ab 20 Beschäftigte)</i>	22.465	22.353	21.615	21.420	21.227	20.950	21.330	21.690	22.170	21.000	21.500	22.550	22.950	23.000	23.500	24.180	24.280	25.200	26.760	27.510	2,8%

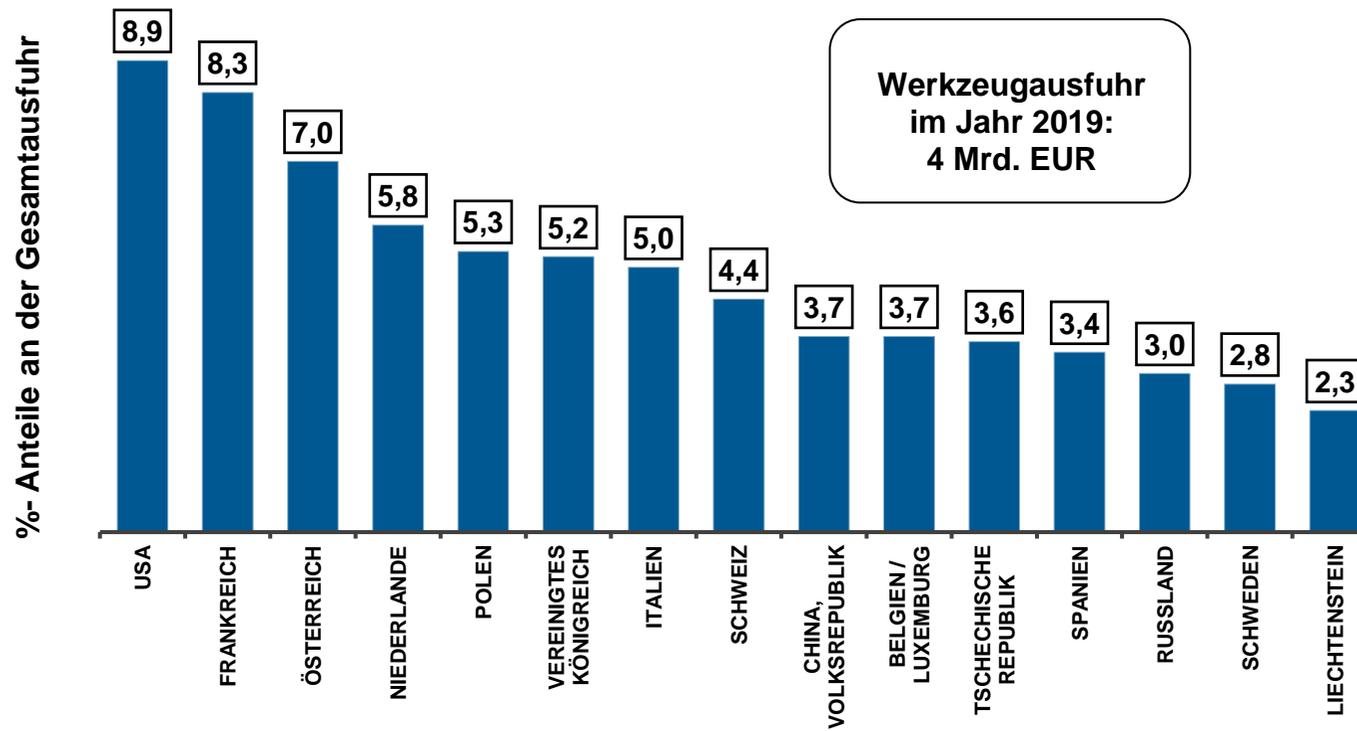
geschätzte Zahl  
der Beschäftigten  
in allen Betrieben im Jahr 2019

Quelle: diverse Veröffentlichungen des Stat. Bundesamtes, FWI-Berechnungen, FWI-Schätzungen

\* Es handelt sich hier um Daten, die im grenzüberschreitenden Verkehr von den Zollämtern ermittelt werden;

\*\* Schätzung des FWI

## Die 15 bedeutendsten Ausfuhrländer für Werkzeuge (2019)



Quelle: FWI-Berechnungen und Schätzungen, Statistisches Bundesamt



European DIY  
Retail Association



Global Home  
Improvement Network

## **EISENWARENMESSE – INTERNATIONAL HARDWARE FAIR Cologne 21<sup>st</sup> -24<sup>th</sup> February 2021**

EDRA/GHIN, the European and Global Home Improvement Networks, are very much looking forward to the EISENWARENMESSE – INTERNATIONAL HARDWARE FAIR to be held in Cologne from the 21<sup>st</sup> -24<sup>th</sup> of February 2021. The Cologne Hardware Fair is the absolute No1. trade fair for our industry globally, boasting the highest number of our members attending such an event.

Following a most difficult 2020, due to the global pandemic, the feedback we hear from the whole industry is that almost everyone is desperately wanting business to get back to normal as much possible and to physically meet each other again, despite the strict but necessary social distancing.

We have every confidence that the hygiene concept carefully planned by the Cologne trade fair management team will be of the highest standard, ensuring that our members feel comfortable and safe for the duration of the trade fair.

All over the world most of our 214 retail company members are enjoying record sales. Consumers seem to have rediscovered the importance of their homes during the global pandemic, and we expect this to continue for some time.

Therefore, we believe that the International Hardware Show will be particularly important for our members next year. It is the globally established platform for our industry for innovations, finding new products and generally for business and communication. It is simply a “must attend” for the global home improvement industry.

We at EDRA/GHIN will be visiting the EISENWARENMESSE – INTERNATIONAL HARDWARE FAIR every day, and for the first time we shall be sharing a booth with our Global DIY Summit partner, HIMA – The Home Improvement Manufacturers Association.

# PRESSE-INFORMATION

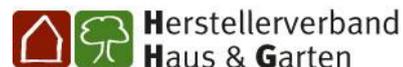
Presstext zur Internationalen Eisenwarenmesse 2021

## **Do-it-Yourself Branche profitiert von neuer Lust auf Veränderung.**

Mitglieder im Herstellerverband Haus & Garten e.V. melden steigende Umsätze im ersten Halbjahr 2020

**Welche immense Bedeutung internationale Messen für die Wirtschaft haben, wurde in diesem Jahr gerade durch die Corona bedingte Absage nahezu aller Messeveranstaltungen deutlich. Damit fehlten wichtige Präsentationsorte, um Produktneuheiten und Produktanwendungen live zu erleben und wichtige nationalen wie internationalen Handels- und Industriepartner für den direkten, persönlichen Austausch zu treffen.**

Umso mehr freut sich die Do-it-yourself-Branche, wenn im Februar 2021 die um ein Jahr verschobene Internationale Eisenwarenmesse wieder in Köln stattfindet. Für viele Mitglieder im Herstellerverband Haus & Garten e.V. steht dabei der DIY-Boulevard erneut im Fokus, für den sich mehr als 60 Unternehmen angemeldet haben. Auf kompakter, praxisgerechter Fläche geben die Firmen nicht nur einen Überblick zu ihren neuesten Produktentwicklungen, sondern stellen auch innovativ Präsentationskonzepte direkt am Baumarktregal dar. Erstmals findet der DIY-Boulevard auch mit internationaler Ausstellerbeteiligung statt. Neben Mitgliedsunternehmen des Herstellerverbandes Haus & Garten e.V., die erneut das Gros der Aussteller bilden, präsentieren sich Firmen u.a. aus Frankreich, Spanien, Italien, Belgien oder Schweden auf den zentralen Achsen in Halle 11.1. Gemeinsam ist all diesen Ausstellern ihre Zugehörig-



**Kontakt:**

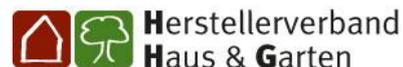
Herstellerverband  
Haus & Garten e.V.  
Ralf Rahmede  
Geschäftsführer  
Deutz-Mülheimer Str. 30  
50679 Köln  
Telefon: +49 221 279801-12  
rahmede@herstellerverband.de  
[www.herstellerverband.de](http://www.herstellerverband.de)

# PRESSE-INFORMATION

keit zur Home Improvement Manufacturers Association (HIMA), einem internationalen Zusammenschluss von Herstellern für Produkte aus den Sortimentsbereichen Heimwerken, Bauen und Garten.

Ihre Leistungsstärke haben die Industriepartner der Do-it-yourself-Branche auch in den zurückliegenden Wochen und Monaten unter Beweis gestellt. Da der Baumarkteinzelhandel in den meisten deutschen Bundesländern auch während des Lockdowns geöffnet bleiben durfte und sich schnell abzeichnete, dass viele Menschen damit beginnen, Renovierungsprojekte zu starten und Heimwerkerarbeiten zu erledigen, wuchs die Nachfrage nach den entsprechenden Produkten immens. Gleichzeitig aber waren viele internationale Lieferketten aufgrund von Corona-Beschränkungen unterbrochen oder deutlich verzögert. Für die Hersteller eine doppelte Herausforderung, die im Rückblick insgesamt erfolgreich gemeistert wurde. In der aktuellen Krisensituation zeigte sich auch unmittelbar, wie entscheidend ein partnerschaftlicher und vertrauensvoller Umgang zwischen den Partnern aus Handel und Industrie ist. Wo Respekt und gegenseitige Rücksichtnahme zu den Leitprinzipien zählen, ist der Gewinn für beide Seiten spürbar höher.

Waren die Mitglieder im Herstellerverband Haus & Garten e.V. Anfang April noch sehr zurückhaltend mit ihren Prognosen für das weitere Geschäftsjahr 2020, so setzte sich bald die Erwartung durch, dass die Branche insgesamt die positive Entwicklung vom Jahres-



**Kontakt:**

Herstellerverband  
Haus & Garten e.V.  
Ralf Rahmede  
Geschäftsführer  
Deutz-Mülheimer Str. 30  
50679 Köln  
Telefon: +49 221 279801-12  
rahmede@herstellerverband.de  
[www.herstellerverband.de](http://www.herstellerverband.de)

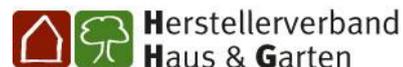
# PRESSE-INFORMATION

anfang wird fortsetzen können. Dies belegen auch die Trendaussagen einer Mitgliederbefragung zum ersten Halbjahr. Bezogen auf den deutschen Markt ergab sich für fast alle Hauptwarengruppen ein Umsatzwachstum gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Dieser Anstieg fiel für Sortimente wie Anstrichmittel + Zubehör, Eisenwaren und Sicherheitstechnik oder im Bereich Baustoffe zweistellig aus. Insgesamt errechnete sich aus den Ergebnissen der Halbjahresumfrage des Verbandes ein Umsatzplus von 9,3%.

Deutlich anders präsentiert sich dieses Bild bis Ende Juni für den europäischen Markt. Hier konnten die Mitglieder im Herstellerverband Haus & Garten e.V. mit ihren Abverkäufen ins Ausland nicht an die Ergebnisse aus dem Vorjahr anknüpfen, sondern liegen leicht darunter. Diese Zahlen spiegeln die unterschiedliche Situation für den Einzelhandel in den verschiedenen europäischen Ländern wider, in denen ebenso der Baumarkteinzelhandel für mehrere Wochen seine Türen geschlossen halten musste. Inzwischen erweist sich aber auch außerhalb Deutschlands, dass viele Menschen einen neuen Drang zum Heimwerken verspüren und der Stellenwert des Wohnens steigt, was sich in den Ergebnissen der nächsten Umfrage niederschlagen dürfte.

## *Über den Verband*

Der Herstellerverband Haus & Garten ist ein Zusammenschluss führender Hersteller von Bau-, Haus- und Gartenprodukten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. In seiner über 30-jährigen Geschichte hat sich der



### **Kontakt:**

Herstellerverband  
Haus & Garten e.V.  
Ralf Rahmede  
Geschäftsführer  
Deutz-Mülheimer Str. 30  
50679 Köln  
Telefon: +49 221 279801-12  
rahmede@herstellerverband.de  
[www.herstellerverband.de](http://www.herstellerverband.de)

# PRESSE-INFORMATION

Verband auf vertriebsorientierte Themen der Absatzkanäle Baumarkt, Gartencenter und Fachhandel spezialisiert.

Als sortimentsübergreifende Vereinigung von Nonfood-Konsumgüterherstellern kann sich der absatzorientierte Verband im Verbändeumfeld mit einem klaren Mehrwert für seine Mitglieder positionieren.



**Kontakt:**

Herstellerverband  
Haus & Garten e.V.  
Ralf Rahmede  
Geschäftsführer  
Deutz-Mülheimer Str. 30  
50679 Köln  
Telefon: +49 221 279801-12  
rahmede@herstellerverband.de  
[www.herstellerverband.de](http://www.herstellerverband.de)



## Pressemitteilung

zur Pressekonferenz Int. Eisenwarenmesse - Köln, 29. Oktober 2020

### Baumarktbranche schließt „Corona-Halbjahr“ positiv ab

- Nach Dämpfer durch Marktschließungen folgt spürbarer Aufwärtstrend
- Kunden schätzen den Einkauf mit Beständigkeit und mit hohem Sicherheitsstandard im Baumarkt
- Branche beweist Systemrelevanz in der Shutdownphase

Die Bau- und Gartenfachmärkte in Deutschland haben die erste Phase der Corona-Krise seit März gut bewältigt. Die Handelsbetriebe der DIY- und Gartenbranche in Deutschland haben im ersten Halbjahr einen Umsatz von 11,82 Mrd. Euro und damit einen Zuwachs von +15,6 Prozent verbucht. Auch die DIY-Händler in Österreich (1,49 Mrd. Euro, + 8,3 Prozent) und der Schweiz (1,82 Mrd. CHF, + 3,5 Prozent) zeigten in der Krise trotz teils langer Marktschließungen sehr gute Performance. Ob sich der Positiv-Trend auch bei zunehmender Normalisierung der Lage fortsetzt, werden die kommenden Monate zeigen.

Für die DIY- und Gartenfachmärkte stellte die erste Phase der Corona-Pandemie eine echte Herausforderung dar. Waren zunächst rund ein Viertel aller Bau- und Gartenfachmärkte in Deutschland (in Österreich und der Schweiz über viele Wochen sogar fast alle Märkte) im Zuge des Shutdowns auf behördliche Anweisung geschlossen, änderte sich dieses Bild jedoch schnell. Flächendeckend haben lokale, regionale und landesweite Behörden – mit denen der BHB im ständigen Dialog steht – die Systemrelevanz der Branche erkannt und durch Öffnungsgenehmigungen untermauert.

Für die Betriebe der Branche (Handel und Produktion) war dies lebenswichtig, wenn auch die Auflagen, die in der Branche einzigartig schnell und frühzeitig umgesetzt wurden, personelle wie finanzielle Herausforderungen mit sich brachten.

Ein Grund für die Sonderöffnung war die **breite und tiefe Sortimentierung** der DIY-Handelsunternehmen und dadurch die Abdeckung vieler, systemrelevanter Leistungen. Direkt verfügbar bzw. kurzfristig online zulieferbar halten die Baumarkthändler in Deutschland, Österreich und der Schweiz weit über 350.000 Artikel vor – und die Kunden haben diese Handelskompetenz in der Corona-Phase intensiv genutzt, wie der Blick auf die Umsätze und die Details der Sortimentsentwicklungen zeigt. So performten neben sämtlichen „grünen“ Sortimenten (Lebendgrün sowie Gartenausstattung und -möbel) alle Artikel aus den Bereichen Bau und Sanierung sehr gut. Auch nutzen die Menschen Zeit und Ressourcen zur Renovierung und Verschönerung (in Deutschland legte das Sortiment Anstrichmitte/ Malerzubehör im ersten Halbjahr um rd. 38 Prozent zu).

BHB - Handelsverband  
Heimwerken, Bauen und Garten e.V.

Hohenzollernring 14  
50672 Köln

T +49 221 277595-0  
F +49 221 277595-79  
info@bhb.org  
www.bhb.org

**Bankverbindung**  
Commerzbank AG Köln  
**IBAN** DE85 3704 0044 0200 1493 00  
**BIC** COBADEFF370

**Amtsgericht Köln**  
VR 6919  
USt-IdNr. DE 121321365

**Hauptgeschäftsführer**  
Dr. Peter O. Wüst

Zu den größten Herausforderungen für die Händler in der ersten Corona-Phase gehörte die **Logistik der Lieferketten**. Besonders die teils lange blockierten Importrouten aus Asien, aber auch die Grenzsperrern machten den Warenfluss zu den Verkaufsstellen schwierig. Hier haben die Logistikexperten des Handels, aber ausdrücklich auch der Lieferanten, ihren Versorgungsauftrag mehr als beachtlich erfüllt.

### **Branche schaut trotz unsicherer Entwicklung optimistisch in die Zukunft**

Die derzeit guten Umsätze werden aber nicht automatisch das Jahresergebnis vorzeichnen. Zur unberechenbaren Entwicklung und der stetigen Gefahr eines erneuten Lockdowns und weiterhin notwendigen teuren Sicherungsmaßnahmen kommen nun zunehmend auch Vorzieheffekte zum Tragen: Die Kunden haben viele Renovierungs-, Verschönerungs- und Erweiterungsprojekte in Ihrem Zuhause bereits umgesetzt. Diese Effekte lassen sich nicht ohne weiteres wiederholen und erschweren auch die Planung 2021.

Dennoch blicken Vorstand und Geschäftsführung des BHB optimistisch in die Zukunft. Eine repräsentative Umfrage der ServiceBarometer AG brachte für die Branche sehr positive Prognosen mit – dies zeige, dass sich die Branche in ihrem dauernden Change-Prozess auf einem sehr positiven Weg befinde, betonen BHB-Vorstandssprecher Peter Tapaß und Hauptgeschäftsführer Dr. Peter Wüst unisono.

Die wichtigsten Keyfacts aus der Umfrage:

- 81 % der Befragten haben in den vergangenen sechs Monaten in einem Bau- oder Gartenfachmarkt eingekauft. Dieser bislang unerreichte Wert zieht sich durch alle Altersgruppen zu, von 76% bei den über 70jährigen bis zu 83% bei den 16- bis 29-jährigen.
- mit über 58% waren Projekte im Garten (inkl. Selbstversorgung mit Gemüse, Obst und Kräutern) der häufigste Einkaufsgrund; gefolgt von Renovieren/Modernisieren/Umbauen (35%) und Verschönern und Dekorieren (ebenfalls 35%). Weitere 23% kamen für Wartungs- und Reparatursortimente in die Märkte (dieser Wert entspräche bspw. 18,7 Mio. Einwohnern in Deutschland).
- 95% der Befragten mit geplanten Do-it-yourself-Projekten suchen und finden ihre bevorzugte Einkaufsquelle im Bau- und Gartenfachmärkten. 35% sehen die Branchenhändler als „äußerst wichtig“, 37% als „sehr wichtig“ und weitere 23% als „wichtig“ für die Umsetzung ihrer DIY-Vorhaben an.



- 65% der Befragten wollen Ihre Produkte sofort verfügbar haben, für über 54% zählt die enorme Produktauswahl. Fast jeder zweite Kunde sucht die persönliche Beratung (47%): Auch hier sind die Bau- und Gartenmärkte erste Wahl.

**Ihr Kontakt zum BHB:**

Dr. Peter Wüst  
Hauptgeschäftsführer  
Telefon | +49 221 277595 – 13  
E-Mail | peter.wuest@bhb.org

**Pressekontakt:**

Jörn Brüningholt  
Leitung Kommunikation  
BHB – Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V.  
Telefon | +49 221 277595 - 14  
E-Mail | joern.brueningholt@bhb.org

Über den Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB)

Der Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB) vertritt als Wirtschaftsverband die Interessen der Handelsbetriebe für Heimwerken, Bauen und Gärtnern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz (D-A-CH-Region) sowie weiterer Unternehmen der DIY-Branche aus der Industrie und dem Dienstleistungssektor. Als Verband mit internationaler Ausrichtung ist der BHB in Deutschland, im deutschsprachigen Ausland und über seine Mitgliedschaft in der European-DIY-Retail-Association (EDRA) in ganz Europa aktiv. Dabei vertritt er die wirtschafts- und medienpolitischen Interessen der Branche und tritt in den Dialog mit Politik, Medien, Verwaltung sowie Lieferanten und Dienstleistern. Im Verband sind 19 Handelsorganisationen mit 24 Vertriebslinien und rund 210 Fördermitglieder aus der Industrie und dem Dienstleistungssektor organisiert. Die Branche im weiteren Sinne zählt in Deutschland rund 480.000 Beschäftigte. Der Gesamtbruttoumsatz der Bau- und Heimwerkermärkte in Deutschland erreichte 2019 einen Wert von rund 19,46 Milliarden Euro.

# Pressemitteilung

## **Der Hartwarenhandel kann sich in Zeiten der Corona-Pandemie behaupten**

Das Jahr 2020 ist auch im Hartwarenhandel geprägt von der Corona-Krise und einer zeitweisen Schließung vieler Hartwareneinzelhandelsgeschäfte während der Lockdown-Phase. Doch dank einer regen Nachfrage nach Produkten für das Eigenheim und den Garten, wie auch des vorhandenen Wachstums in der Bauwirtschaft und dem Handwerk, ist die Hartwarenbranche (bisher) besser als erwartet durch die Corona-Pandemie gekommen und kann sich mit einer ausgeglichenen Umsatzentwicklung in vielen Bereichen behaupten. Dabei waren die Verläufe im Produktionsverbundhandel (PVH) und dem Hartwaren-Einzelhandel unterschiedlich.

### a) Eisenwaren- und Hausrat-Einzelhandel

Der stationäre Eisenwaren- und Hausrat-Einzelhandel war nach einem ordentlichen Jahresbeginn in weiten Teilen vom Lockdown betroffen und musste vielfach die Ladenflächen für Wochen geschlossen halten. Mit Kreativität, Engagement und einer zunehmenden E-Commerce-Tätigkeit gelang es aber auch in dieser Zeit den Kontakt zum Kunden zu halten und die Umsatzeinbrüche in Teilen abseits der Ladenfläche aufzufangen. In den folgenden Wochen spürte der Hartwareneinzelhandel eine erfreuliche Solidarisierung der Endverbraucher mit dem lokalen Fachhandel, was sich in einer gesteigerten Bereitschaft zur Investition in hochpreisige Produkte, einer in vielen Regionen wieder zunehmenden Kundenfrequenz und einer deutlichen Abnahme von Preisdiskussionen widerspiegelte. Insbesondere stieg die Investitionsbereitschaft bei Sortimenten, die im Eigenheim und im Garten Verwendung finden. Denn viele Endverbraucher nahmen verstärkt ihr direktes Umfeld in den Blick, auch weil anderweitige Ausgaben, wie z.B. Reisen etc., eher in den Hintergrund traten.

Dies führte dazu, dass es dem Eisenwaren- und Hausrat-Einzelhandel in den Monaten nach dem Lockdown gelang, den fast vollständigen Stillstand von rund 4-6 Wochen (je nach Bundesland) bis zu den Sommermonaten aufzuholen und das 1. Halbjahr mit einem leichten Umsatzzuwachs zwischen 0,5 bis rund 1 % noch zufriedenstellend abzuschließen. Bei den Sortimenten liefen Haushaltswaren und Sicherheitstechnik sowie Gartenmöbel erfreulich, Eisenwaren, Werkzeuge und Grills auf Vorjahrsniveau, während GPK schwächelte und Geschenkartikel – wie nicht anders zu erwarten – einbrachen.

Eine Übersicht über die bisherige Entwicklung stellt die folgende Tabelle dar:

	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>1.Hbj. 2020</b>	<b>Prognose 2020</b>
Hausrat-/GPK-Fachhandel	+1,1%	+1,1%	-1,5%	+1,1%	+0,9%	+1,4%
Hartwarenhandel gesamt	+1,3%	+1,3%	+0,5%	+2,4%	+0,5%	+1,0%
Einzelhandel gesamt	+2,2%	+3,1%	+2,8%	+3,3%	+1,5%	+1,8%

Quelle: ZHH, Stat. Bundesamt

Die Sommermonate scheinen etwas verhaltener gelaufen zu sein, da die Kunden wieder verstärkt in die Großstädte fahren oder Urlaub machen. Viel wird für das Gesamtjahr aber in der 2. Jahreshälfte und besonders im 4. Quartal beim Weihnachtsgeschäft von der weiteren Entwicklung der Coronazahlen und den entsprechenden Maßnahmen in den Herbst- und Wintermonaten abhängen, so dass derzeit vieles möglich sein kann. So geht die Branche verhalten optimistisch in die letzten Monate des Jahres und kann mit dem bisher Erreichten zufrieden sein.

#### b)Werkzeug- und Baubeschlag-Produktionsverbindungshandel (PVH)

Der Werkzeug- und Baubeschlag-Produktionsverbindungshandel (PVH) bekommt in den letzten Wochen die Folgen der Corona-Krise mehr und mehr zu spüren. Dabei hatte das Jahr recht ordentlich begonnen und das 1. Quartal war insgesamt erfreulich verlaufen, auch, weil der PVH nicht von Betriebsschließungen betroffen war. Dank der Auftragsüberhänge aus dem Vorjahr im Baugewerbe und Handwerk konnten die Rückgänge in der Metall- und Maschinenbaubranche bei vielen PVH-Betrieben aufgefangen werden. Der eigene Onlineshop und der Vertrieb über Onlineplattformen gewinnt deutlich an Relevanz. Die meisten Unternehmen konnten im Rahmen der Corona-Pandemie eine weitere Zunahme an digitalen Auftragseingängen und einen höheren Traffic im Rahmen von E-Commerce-Angeboten feststellen. Zahlreiche Mitglieder bauten daher ihre digitalen Bestellmöglichkeiten kurzerhand aus. Doch die Perspektiven für die 2. Jahreshälfte und das

Gesamtjahr liegen aufgrund fehlender Nachfolgaufträge im Baugewerbe und Handwerk unter den Werten zur Jahresmitte.

Die internen Erhebungen und Entwicklungen des PVH für Werkzeuge und Beschläge zeigen folgendes Bild:

	2016	2017	2018	2019	1.Hbj. 2020	Prognose 2020
Werkzeug	+1,5%	+1,8%	+2,8%	+1,6%	-0,8%	-1,3%
Baubeschlag	+2,5%	-0,3%	+2,4%	+2,8%	+0,9%	+0,7%
Großhandel gesamt	-0,9%	+7,8%	+2,7%	+1,7%	-1,8%	-3,5%

Quelle: Konjunkturerhebungen im ZHH, Stat. Bundesamt

Die Branchenlage wird vom **Baubeschlag-Fachhandel** trotz der beispiellosen Verwerfungen im Rahmen der Corona-Pandemie als zufriedenstellend bewertet und zeigt sich stabil gegenüber dem Vorjahr. Vor allem im 1. Quartal konnten erfreuliche Umsatzzuwächse erwirtschaftet werden. Insgesamt kann der Baubeschlag-Fachhandel noch eine positive Umsatzentwicklung für das 1. Halbjahr 2020 verzeichnen und den Umsatz im Durchschnitt um +0,9 % gegenüber dem Vorjahr steigern.

Die Umsätze in den Warengruppen Möbelbeschlag, Werkzeuge und Maschinen, Betriebsausrüstung sowie mechanische Befestigungstechnik sind rückläufig. Der schon länger anhaltende negative Trend im Bereich Möbelbeschlag verstärkte sich Corona-bedingt durch ausbleibende Objektgeschäfte, zahlreiche Absagen von Großveranstaltungen und einer Investitionszurückhaltung im Ladenbau nochmals deutlich.

Die anhaltend hohe Auslastung im Handwerk und die Projektüberhänge in der Bauwirtschaft sorgten dagegen bei Tür- und Fensterbeschlägen für ein stabiles Umsatzwachstum. Insgesamt kam dem Baubeschlag-Fachhandel und dem verarbeitenden Gewerbe sehr zugute, dass auch im März und April Projekte weitestgehend fortgeführt werden konnten und es im Gegensatz zu anderen Fachhandelsbranchen kaum zu staatlicherseits verordneten Betriebsschließungen und Tätigkeitsverboten kam.

Für die weitere Entwicklung des Geschäftsjahres 2020 zeigt sich der Baubeschlag-PVH unter gleichbleibenden Rahmenbedingungen recht optimistisch und prognostiziert ein Wachstum von +0,7% für das Gesamtjahr.

Im **Werkzeug-Fachhandel** ist seit dem 4. Quartal 2019 eine unterschiedliche Entwicklung zu beobachten, je nach Zielgruppenausrichtung. So ist bereits seit dem letzten Jahr in der Metall- und Maschinenbaubranche ein schwieriges und rückläufiges Geschäft zu beobachten, das sich durch die Corona-Krise hier wie auch in anderen Industriekundenbereichen noch verstärkte. Ganz anders in den Handwerkskundenbereichen des Bau- und Ausbaugewerbes sowie in der Baubranche, die auch in den letzten Monaten dank des großen Auftragspolsters Umsatzzuwächse verzeichnen konnten. Doch diese Auftragsüberhän-

ge sind in den letzten Wochen merklich geringer geworden, da Corona-bedingt die Investitionsbereitschaft deutlich zurückgegangen ist, ja teilweise aus Vorsicht auf die Investitionsbremse getreten wurde.

Diese Entwicklung sorgte für gravierende Einbrüche in den Investitionsgüterbereichen der Betriebseinrichtung und des Industriebedarfs wie auch in den besonders metalllastigen Sortimentsbereichen. Hier waren Umsatzrückgänge von 20 % und mehr keine Seltenheit. Glücklicherweise konnten viele Werkzeugfachhändler diese gravierenden Umsatzverluste durch andere Sortimente, speziell mit Arbeitsschutz- und Corona-Schutz-Artikeln, auffangen und zumindest teilweise kompensieren. Die breite Ausrichtung des Werkzeugfachhandels hat hier erheblich zu der noch ordentlichen Entwicklung im 1. Halbjahr beigetragen, die mit einer fast auf Vorjahresniveau liegenden Umsatzentwicklung der ersten 6 Monate abschließen kann.

In den letzten Wochen setzte ein Sommerloch das Geschäft zusätzlich unter Druck, so dass die Vorjahresumsätze wohl nicht mehr erreichbar sein dürften. Im September zeichnet sich zwar eine Belebung am Markt ab und der Werkzeughandel ist vorsichtig optimistisch, doch muss insgesamt mit einer schwächeren 2. Jahreshälfte und einer weiterhin herausfordernden Geschäftsentwicklung mit Sortimentsverwerfungen gerechnet werden. Damit ist für das Jahr 2020 im Werkzeughandel eine Corona-bedingt noch zufriedenstellende Entwicklung zu erwarten mit leichten Umsatzrückgängen insgesamt.

Eine Prognose für das Jahr 2021 ist realistisch kaum möglich und hängt maßgeblich von der volkswirtschaftlichen Gesamtsituation und der Auftragslage im Handwerk, dem Metall- und Maschinenbau sowie dem Baugewerbe ab.

**Quelle:**

**Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH)**

**Thomas Dammann (Hauptgeschäftsführer)**

**Eichendorffstraße 3, 40474 Düsseldorf**

**Postanschrift: Postfach 30 03 65, 40403 Düsseldorf**

**Tel. +(49)211 47050-0**

**Fax +(49)211 47050-19**

**E-Mail: [zhh@zhh.de](mailto:zhh@zhh.de)**

**web: [www.zhh.de](http://www.zhh.de)**