

# Nachgefragt wird, was beim Energiesparen hilft

Der Rückblick auf 2022 und Ausblick auf das Jahr 2023 mit Klaus Kurringer



Die Wohntage von Südbund in Backnang bilden nicht nur das umfangreiche Portfolio der Lieferanten ab, sondern zeigen auch die gesamte Bandbreite des Raumausstattungshandwerks auf. Zudem bieten sie Profis der Branche die Chance sich auszutauschen. Rechts: Südbund-Vorstand Klaus Kurringer.

**Das Jahr 2022 war ereignisreich, auch für die Branche, das Jahr 2023 beginnt unter den bekannt schwierigen Bedingungen: Die Lage am Rohstoffmarkt, die Energiepreise, die Inflation, der Fachkräftemangel – all das hat sich nicht verändert. Klaus Kurringer, hauptamtlicher Vorstand der Südbund eG in Backnang, blickt mit uns voraus auf neue Herausforderungen.**

**Die Wohntage Ende September waren sehr erfolgreich. Wie sehen Sie die Aussichten für die anstehenden Wohntage im Januar? Kann der Erfolg getoppt werden?**

Für eine Septemberveranstaltung waren die Südbund Wohntage sehr erfolgreich. Normalerweise ist die Januarveranstaltung die stärkere. Das liegt an dem Messemonat Januar im Allgemeinen und an der Vorstellung neuer Produkte der Lieferanten. Daher gehe ich tatsächlich von einer höheren Besucheranzahl im Januar aus.

**Unmittelbar vor den Wohntagen werden aller Voraussicht nach die Heimtextil und die Domotex stattfinden – die Bau wurde ja ins Frühjahr verlegt. Es ist klar, dass viele der Ausstel-**

**ler, die in den Vorjahren dabei waren, diesmal nicht in Frankfurt und Hannover dabei sein werden. Das macht beide Messen für den deutschen Fachbesucher natürlich etwas weniger interessant. Zudem wird die belétage in Hamburg nun doch nicht im Februar stattfinden. Profitieren Sie von dieser Gemengelage?**

Wahrscheinlich ja, aber das ist für die Branche und den Messestandort Deutschland nicht gut. Leitmesen haben eine wichtige Funktion, die eine kleine Messe wie die Südbund Wohntage nicht ausfüllen kann und will. Vor allem ist unsere Messe eine Plattform des umfangreichen Portfolios unserer Lieferanten und zeigt die ganze Breite und Tiefe für das Raumausstattungs Handwerk.

**Ist Corona noch ein Thema? Wird die Pandemie im Januar in Backnang noch eine große Rolle spielen?**

Aufgrund der neuen Verordnungen der baden-württembergischen Landesregierung, mit weitgehenden Lockerungen hinsichtlich der Isolation bei Corona-Infektionen, gehe ich nicht von großen Einschränkungen im Januar

aus. Es könnte vielleicht eine Maskenpflicht geben. Darüber hinaus werden im Winter vermutlich ohnehin wieder viele freiwillig auf die Maske zurückgreifen.

**Wie ist 2022 für Südbund und die angeschlossenen Häuser verlaufen? Wie schätzen Sie die Stimmung unter Mitgliedern und Kunden ein?**

Die Entwicklung in 2022 ist zufriedenstellend. Eine richtige Beurteilung ist noch nicht möglich, da die Umsätze November und Dezember nicht vorliegen. Zum jetzigen Zeitpunkt, das heißt Ende November, ist die Stimmung grundsätzlich nicht schlecht. Aber die hohe Inflation mit explodierenden Energie- und Lebensmittelkosten schmälern das verfügbare Einkommen erheblich. Die Nachfrage in der Raumausstattung nimmt schon ab. In der Ukraine merkt man auch keinen Fortschritt in Richtung Frieden. Daher wird sich das Stimmungsbild in den nächsten Wochen und Monaten erheblich eintrüben.

**Welche Produktgruppen waren im Jahr 2022 besonders erfolgreich, welche weniger?**



„Für eine Septemberversammlung waren die Südbund Wohntage sehr erfolgreich. Normalerweise ist die Januarveranstaltung die stärkere“, sagt Klaus Kurringer. Für die anstehenden Wohntage (25. und 26. Januar 2023 – siehe Kompakt S. 8) geht der Südbund-Vorstand entsprechend von einer hohen Besucherzahl aus.

Unter Berücksichtigung der erheblichen Preissteigerungen liegen alle Produktgruppen, außer dem Heim- und Haustextilienbereich, unter dem erfolgreichen Vorjahr.

**Gesellschaftliche Diskussionen wandeln sich; heute sprechen wir zum Beispiel wieder mehr über das Energiesparen als früher. Lassen sich solche Entwicklungen am Verkauf ablesen? Beim Energiesparen also zum Beispiel beim Absatz von Wabenplissee oder textilen Belägen?**

Diese Entwicklung ist tatsächlich sehr interessant. Produkte, mit denen Energie eingespart werden kann, werden vermehrt nachgefragt. Vor allem Vorhänge zum „Zuziehen“ mit der Bezeichnung Thermostoffe, Wabenplissees, aber auch abgepasste Teppiche sind im Fokus. Zusätzlich zu der messbaren Energieeinsparung wird durch textile Einrichtung subjektiv dem Raum eine höhere und angenehmere Temperatur zugeschrieben.

**Wie haben sich die Zahlen der Mitglieder, Kunden und Lieferanten entwickelt? Welche Lieferanten sind zuletzt hinzugekommen?**

Die Anzahl der Mitglieder und Kunden konnte gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht werden. Wir gewinnen im Schnitt um die zwanzig neue Häuser pro Jahr hinzu. Aber durch die Alterspyramide und fehlenden Nachfolgeregelungen steigt die Zahl der schließenden Unternehmen. Daher führen die neu dazugewonnenen Unternehmen nicht gänzlich zu höheren Zahlen.

**Stehen bei Südbund 2023 größere Veränderungen an? Was ist geplant?**

Auf den Südbund Wohntagen im Januar ist unsere neue Südbund App am Start.

Die digitale Wandlung wird uns weiter beschäftigen, so wird es Anfang des Jahres ein neues modernes Bestellportal geben. Dann können unsere Fachgeschäfte Lagerbestellungen auch direkt vom Tablet und Smartphone tätigen. Darüber hinaus bauen wir die Online-marketingmaßnahmen und -angebote stetig aus. Beispielsweise bietet die Partnerwebsite künftig ein Online-Terminvereinbarungs-Tool.

Auch soll in die Verbandszentrale investiert werden, indem wir teilweise auf Solarenergiegewinnung umrüsten.

Schlussendlich haben wir eine Veränderung bei den Wohntagen. Jedes Jahr – oder besser gesagt zu jeder Messe – gibt es Veränderungen und wir arbeiten daran, die Messe Schritt für Schritt für unsere Besucher immer attraktiver zu gestalten.

**Bei der Konzepttagung in Hamburg im vergangenen Mai war eines der Schwerpunktthemen die Gewinnung von Mitarbeitern. Das betrifft vermutlich so gut wie alle angeschlossenen Häuser. Es mangelt weiter an qualifizierten Fachkräften und viele Geschäfte finden keinen Nachfolger. Was können Verbände und Kooperationen wie Südbund hier tun, vielleicht sogar als konzertierte Aktion?**

Südbund unterstützt seine Häuser bei der Suche nach Personal auf Marketingebene und durch sein internes Netzwerk von über 580 Unternehmen. Kontakte zu den Berufs- und

Meisterschulen mit zusätzlichen Einladungen zu den Südbund Wohntagen als Plattform und als Begegnungsstätte führen Arbeitgeber und potentielle Mitarbeiter zusammen.

Eine konzertierte Aktion mit den anderen Verbänden ist bisher nicht geplant. Allerdings gibt es bereits seit Jahren von dem Zentralverband Raum und Ausstattung eine sehr gute Aktion im Bereich der Ausbildung. Mit guter Öffentlichkeitsarbeit und Aktionen wurde der Ausbildungsberuf wieder sichtbar und bekannter.

**Einige Verbände der Branche haben zuletzt durchwachsene Zahlen vorgelegt. Die Prognosen sind aufgrund des Ukraine-Krieges, der steigenden Preise für Energie und Transporte und der weiterhin schwierigen Rohstoffsituation doch eher verhalten optimistisch. Wie sind Ihre Erwartungen für 2023? Wirtschaftlich, aber auch persönlich?**

Die derzeit vorliegenden volkswirtschaftlichen Daten geben Anlass dazu, dass zwei schwierige Jahre vor uns liegen. Wie heftig es unsere Branche trifft, weiß keiner von uns. Im Fall Corona fand sogar das Gegenteil statt, die Umsätze stiegen. Persönlich würde ich mir eine Beendigung des Ukrainekrieges wünschen, da es bei Kriegen nie einen Gewinner gibt. Der Verlierer ist immer die Bevölkerung. Es werden immense Geldmittel „verbrannt“ oder zerbombt. Diese wären aus meiner Sicht mit Sicherheit weit besser dazu geeignet, um die weltweit großen Probleme, wie Klimawandel und Hunger, zu lösen und in die Zukunft zu investieren. ■ **ALEXANDER RADZIWILL**