

Möbelhändler 2013 aufgrund neuer Verordnungen vor Herausforderungen

*Energieverbrauchs-
kennzeichnung und
Prüfpflicht ab 7500 Euro -
der BVDM unterstützt
seine Mitglieder aktiv*



forSYSTEMS sprach mit dem Vizepräsidenten Andreas Knapstein, Bundesverband des Deutschen Möbel- Küchen- und Einrichtungsfachhandels (BVDM).

Der BVDM ist die berufspolitische und branchenfachliche Interessenvertretung des Fachhandels mit Möbeln, Küchen, und Einrichtungsgegenständen in Deutschland. Der Verband vertritt die Interessen von rund 9.000 Unternehmen an rund 10.000 Standorten mit etwa 100.000 Beschäftigten. Der BVDM ist Bundesfachverband im Handelsverband Deutschland (HDE).

FORSYSTEMS: *Wo liegt der Aufgabenschwerpunkt Ihrer Organisation, der ja über 4.000 Mitglieds-Firmen angehören? Wie bekommt man alle Interessen der Mitglieder unter einen Hut?*

Knapstein: Als Branchenverband ist der BVDM in erster Linie die wirtschaftspolitische Interessenvertretung der gesamten Möbel- und Küchenbranche. Einerseits gegenüber der Politik und den Behörden, andererseits aber auch gegenüber den Organisationen der Wirtschaftspartner wie den Industrieverbänden oder sonstigen Branchenorganisationen wie den Möbelspediteuren, den Wettbewerbsvereinen etc. Die Unternehmen unterhalten keine Direktmitgliedschaften im BVDM, sondern in den jeweiligen Landesorganisationen. Als Bundesverband leben wir im Föderalismus, d.h. die Willensbildung findet zunächst in unseren Landesverbänden bzw. Landesfachgruppen oder Landesfachgemeinschaften statt.

FORSYSTEMS: *Als Verband ist der BVDM Schnittstelle zu Staat und Politik, oder auch zu weiteren Fach- und Wirtschaftsverbänden. Können sie einige Beispiele für diese unterschiedlichen Facetten geben?*

Knapstein: Der BVDM ist Branchenfachverband innerhalb des Handelsverbandes Deutschland (HDE) und nimmt dort die branchenfachliche Vertretung des Möbel- und Küchenhandels in den Gremien und Arbeitskreisen des HDE wahr. Hierdurch beteiligt der BVDM sich auch unmittelbar an nationalen Gesetzgebungsverfahren und gibt Stellungnahmen in branchenrelevanten Gesetzgebungsverfahren ab. Da inzwischen über die Hälfte der deutschen Wirtschaftsgesetzgebung ihren Ausgang in Brüssel nimmt, ist der BVDM Mitglied des europäischen Spitzenver-

bandes FENA und bringt dort die Position des deutschen Möbel- und Küchenhandels in die Europapolitik ein.

Besonders wichtig nimmt der BVDM die Entsendung von Vertretern in den Ausstellerfachbeirat der imm cologne der Koelnmesse GmbH. Dort wird an der Weiterentwicklung der Messeformate imm cologne, LivingKitchen und LivingInteriors gearbeitet, die wir als Weltleitmesse der Möbel- und Küchenbranche sehen und daher fest am Standort Köln verankert sehen wollen.

Der BVDM entsendet zudem Vertreter in die verschiedenen Gremien von CEN (europäisches Normungsinstitut), DIN (Deutsches Institut für Normung, DGM (Deutsche Gütegemeinschaft Möbel) und der AMK (Arbeitsgemeinschaft Die Moderne Küche), wo Normen, Prüfbedingungen oder technische Merkblätter mit Quasi-Normcharakter erarbeitet werden.

FORSYSTEMS: *Was steht für den BVDM aktuell ganz oben auf der Agenda?*

Knapstein: Ganz oben steht für den BVDM die zum Anfang März 2013 in Kraft tretende EU-Holzverordnung, nach der auch den Handel umfangreiche Nachweis- und Dokumentationspflichten zur Herkunft der vertriebenen Hölzer und Holzwerkstoffe treffen. Hierzu hat der BVDM ein entsprechendes Merkblatt entwickelt, das umfangreich Auskunft zu den jeweiligen Dokumentationspflichten gibt und die Pflichten von Handel und auch Industrie darstellt. Ebenfalls ein Dauerthema für den BVDM ist die Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung (EnVKV) nach der den Handel zur verbesserten Verbraucherinformation umfangreiche Kennzeichnungspflichten bzgl. der angebotenen Elektrogeräte wie Kühlschränke, Herde oder

Spülmaschinen treffen. Ab September 2013 werden diese Pflichten auf Lampen und Leuchtmittel erweitert. Auch hier sehen wir erweiterten

Informationsbedarf für unsere Mitglieder,

insbesondere da es etwas verwirrende Übergangsregelungen geben wird. Die gerade angedachte Herabsetzung des Schwellenwertes für weitreichende Prüf- und Dokumentationspflichten in Bezug auf Geldwäsche haben das Potential für den BVDM zum Thema zu werden. Gerade im Möbel- und Küchenhandel wird noch vielfach Barzahlung bei Lieferung vereinbart und eine Herabsetzung des Grenzwertes von derzeit 15.000 auf künftig 7.500 Euro würde den Möbel- und Küchenhandel unangemessen belasten, zumal Möbel und Küchen keine typischen Geldwäschegüter sind.

FORSYSTEMS: *Mit welchen Entwicklungen, Themen oder Veranstaltungen wird sich der Verband in diesem Jahr zusätzlich besonders beschäftigen?*

Knapstein: In der Natur der Sache liegend ist das nicht wirklich vorhersehbar, aber wir reagieren spontan auf jeweilige Entwicklungen am Markt. So nehmen wir zum Beispiel die aktuelle Rechtsprechung zu branchenrelevanten Themen in unsere wöchentlichen Verbandsinformationen auf und kommentieren diese und leiten Handlungsempfehlungen daraus ab. Das Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz hat durchaus Potential uns in 2013 und insbesondere in 2014 zu begleiten. In 2014 laufen die Übergangsfristen für die dann gesetzlich vorgeschriebenen regelmäßigen Schulungen der Auslieferungsfahrer aus. Wir rechnen spätestens dann mit ersten Kontrollen. Im Jahr 2013 wird uns aber auch ein freudiges Ereignis begleiten. Die ebenfalls in Köln ansässige Fachschule des Möbelhandels, die auf eine Gründung des BVDM zurückgeht, kann dieses Jahr ihr 75-jähriges Bestehen feiern. Im Juli wird das Jubiläumsjahr mit einem großen Sommerfest auf dem Schulgelände seinen Höhepunkt finden.

› www.bwb-online.de

Schlafen und Raumgestaltung: ABK und Südbund beschließen eigene Kooperation

Mitglieder profitieren vom erweiterten Lieferantenportfolio

Der ABK Einkaufsverband gehört zu den führenden Verbundgruppen für Bettenfachgeschäfte in Deutschland und Österreich. In Deutschland sind die ABK-Mitglieder derzeit mit knapp 100 Filialen vertreten, in Österreich mit 27. Sitz der ABK Einkaufsverband GmbH & Co. KG ist Gütersloh, ihr Geschäftsführer ist Thomas Fehr.

Seit über 80 Jahren vereint die Südbund eG Fachbetriebe für Raumausstattung unter einem Dach. Mit rund 500 Fachhändlern im gesamten deutschsprachigen Raum ist die Südbund eG führend in Deutschland und Österreich.

Die Südbund eG unterstützt Fachbetriebe für Raumausstattung aktiv in ihrer Marktbearbeitung. Von Dekorationsstoffen, Sonnenschutz und Bodenbelägen über Tapeten, Mobiliar, Leuchten, Schlafsystemen sowie Bettwaren bis hin zu Tischwäsche und Accessoires können die angeschlossenen Betriebe alles zu attraktiven Konditionen aus einer Hand beziehen. Marktgerechte Eigenkollektionen werden durch hochwertige Produkte von Premiumpartnern aus der Industrie ergänzt. Ein umfassendes Service- und Dienstleistungsangebot rundet das Programm ab.

FORSYSTEMS: Herr Kurringer, Südbund und AKB arbeiten seit kurzer Zeit in ausgewählten Bereichen zusammen. Wie ist es zu der Kooperation gekommen? Auf welche Bereiche erstreckt sich die Zusammenarbeit?

Kurringer: Es bestand bereits seit mehreren Jahren ein loser Kontakt zu Herrn Fehr. Auf einer Messe in Halle, der „ABK open 2012“ wurden die Gespräche intensiviert und von beiden Seiten eine Konzepterweiterung der Verbände beschlossen. Die Zusammenarbeit erstreckt sich

auf Lieferantenebene, das bedeutet für beide Einkaufsverbände eine Erweiterung des Lieferantenportfolios.

FORSYSTEMS: Wo liegen die Vorteile der Kooperation für die über 600 angeschlossenen Fachhändler?

Kurringer: Die jeweils angeschlossenen Fachbetriebe haben nun Zugang zu weiteren interessanten Lieferanten und erhalten dadurch einen zusätzlichen Bonus.

FORSYSTEMS: Sind die technischen und organisatorischen Voraussetzungen für die Kooperation schon vorhanden, oder müssen sie neu geschaffen werden? Und wie bringt man den Fachhandel dazu, sie umzusetzen?

Kurringer: Die technischen und organisatorischen Voraussetzungen sind vorhanden, da es sich für beide Verbände zum jetzigen Zeitpunkt nur um eine Lieferantenbeziehung handelt. Die angeschlossenen Fachbetriebe rechnen über den jeweiligen Verband direkt ab.

FORSYSTEMS: Gibt es ein neues, einheitliches Warenwirtschaftssystem? Oder wie wird die Produkterfassung und -verbuchung organisiert?

Kurringer: Ein einheitliches Warenwirtschaftssystem ist nicht notwendig, da beide Verbände weiterhin mit den vorhandenen Programmen ei-



> Südbund Vorstand
Herr Kurringer

genständig arbeiten.

FORSYSTEMS: Sind die angeschlossenen Fachhändler homogen? Kommen alle Fachhändler in den Genuss der Vorteile der Kooperation zwischen AKB und Südbund?

Kurringer: Die angeschlossenen Fachbetriebe sind nicht homogen, da der Schwerpunkt bei ABK im Bereich Schlafen und bei Südbund in der ganzheitlichen Raumgestaltung liegt. Aber für alle Fachbetriebe ergeben sich durch die Erweiterung des Lieferantenportfolios und der Fachkompetenz erhebliche Vorteile für die zukünftige Entwicklung.

FORSYSTEMS: Der AKB-Einkaufsverband hat sich Ende Januar beim Südbund in Backnang präsentiert. Wie war die Resonanz der Fachhändler? Welche Erkenntnisse brachten die Wohntage in dieser Causa?

Kurringer: Die Resonanz bei den Fachhändlern war gut. Vor allem die hochwertige Eigenmarke von ABK kam bei den Fachhändlern mit Kompetenz Schlafen gut an. Der Schwerpunkt bei Südbund liegt in der gesamtheitlicher Raumgestaltung. Rund 25 Prozent der Mitglieder und Kunden sind auch Fachgeschäfte im Bereich Schlafen. Diese profitieren in erster Linie von der neuen Kooperation. Die Vorteile stehen grundsätzlich allen Mitgliedern zur Verfügung.





VME und MHK werden zu einer Einkaufsgesellschaft

Mit diesem Entschluss sorgten der Bielefelder Einrichtungspartnerring VME und die in Dreieich ansässige MHK Group um die Jahreswende für doch einige Turbulenzen, Verwunderung und Irritation in der Möbelbranche, im Handel wie in der Industrie: Die beiden Verbände gehen seither zusammen als VME MHK Einkaufsgesellschaft, bündeln damit die Kraft von fast 2.400 angeschlossenen Handelsunternehmen mit einem Umsatz von rund sieben Milliarden Euro. forSYSTEMS interviewte **Dr. Daniel C. Schmid**, Vorstand MHK Group AG, nach Ursachen und Wirkung.

FORSYSTEMS: *Die Branche bewertet das Zusammengehen von MHK und VME zur strategischen Einkaufsgesellschaft als überraschenden Coup. Was hat MHK und VME zu diesem von der Fachwelt unerwarteten Schritt bewogen?*

Schmid: Beide Verbände sind schon viele Jahre im Markt etabliert und haben sich in den letzten Jahren einen guten Namen in der Branche erarbeitet. Beide Verbände sehen es als ihre Pflicht an, immer für ihre Mitglieder fünf Jahre im Voraus zudenken. So ist es normal, dass man permanent beobachtet, wie sich der Markt verändert und nach neuen Perspektiven und Wachstumschancen Ausschau hält. Es ist kein Geheimnis, dass auf Dauer nur die leistungsfähigsten Verbände eine Zukunft haben. Aus diesem Grund wurde überlegt, was gemeinsam gemacht werden kann. Es wurden verschiedene Optionen diskutiert und geprüft. Daraus ist die gemeinsame Einkaufsgesellschaft entstanden.

FORSYSTEMS: *Die VME MHK Einkaufsgesellschaft bündelt die Kraft von 2.382 angeschlossenen Handelsunternehmen mit einem Umsatz von rund sieben Milliarden Euro und ist damit die neue Nummer 1 in Europa auf diesem Gebiet. Welche Folgen hat das auf dem deutschen Markt?*

Schmid: Verbände sind wichtig für die deutsche und europäische Möbelbranche. Ohne leistungsfähige Verbände würde es heute weniger Anbieter im Handel geben und die Vielfalt der Handelslandschaft wäre nicht so groß. Unterm Strich profitieren die Verbraucher davon. Durch die Gründung dieser gemeinsamen Einkaufsgesellschaft werden der Handel und insbesondere die Unternehmen der Mitglieder beider Verbände in ihrer Leistungsfähigkeit gestärkt. Auch die Einheiten der Hersteller werden immer größer.

Um auf Augenhöhe mit den Herstellern zu verhandeln, benötigt man als Handelsorganisation eine gewisse Größe. Kleinere Verbände werden auf Dauer ausscheiden, da sie ihre Mitglieder nicht ausreichend unterstützen können!

FORSYSTEMS: *Die neue Einkaufsgesellschaft ist ein Zusammenschluss zweier Verbundgruppen mit durchaus unterschiedlichen Strukturen und teilweise unterschiedlichen Vermarktungsmodellen. Welche Bereiche werden sich verändern?*

Schmid: Jeder Verband hat seine Besonderheiten und seine eigene Unternehmenskultur, die über viele Jahre gewachsen ist. Jeder Verband bietet seinen Mitgliedern unterschiedliche Konzepte und Dienstleistungen an. Dies alles soll auch in der Zukunft so bleiben, denn beide Verbände bleiben rechtlich autark. Einziges Ziel ist es, Synergien zu nutzen. Die Vorteile betreffen primär den Bereich des Einkaufs. Ferner gibt es langfristig auch interessante Ansatzpunkte im Bereich der Dienstleistungen.

FORSYSTEMS: *Wie wird es gelingen, die Studiovermarktung auf der einen Seite, und das Großflächenkonzept auf der anderen, zusammenzubringen?*

Schmid: Das haben wir nicht vor. Beide Verbände sind autark und agieren auch völlig unabhängig voneinander. Die bestehenden Vermarktungskonzepte werden dadurch nicht tangiert. Beispielsweise bleibt die Teilnahme am Vermarktungskonzept musterhaus küchen Fachgeschäft auch künftig den MHK-Partnern vorbehalten.

FORSYSTEMS: *Welche Herausforderungen birgt das erstmalige Zusammengehen eines inhabergeführten Verbandes mit einer genossenschaftlich*



› **Dr. Daniel C. Schmid**,
Vorstand Marketing
der MHK Group AG.

geführten Verbundgruppe?

Schmid: Keine! Wir haben nur eine gemeinsame Gesellschaft gegründet. Für die Mitglieder bzw. die jeweiligen Gesellschafter ändert sich nichts, außer dass sie künftig noch bessere Leistungen von ihrem Verband bekommen.

FORSYSTEMS: *Wie sind bisher die Resonanzen aus a) dem Handel, und b) der Industrie?*

Schmid: In der Küchen- und Möbelbranche sorgte die Gründung in der Tat für großes Aufsehen. Von Seiten der Mitglieder des Einrichtungspartnerrings VME und der MHK Group gibt es eine sehr große Zustimmung. Sie erkennen die Vorteile dieser gemeinsamen Zukunftsstrategie. Was wir nicht erwartet haben ist die Tatsache, dass auch so viele neue Händler auf uns zukommen. So hat beispielsweise die MHK Group nicht nur erstklassige Konditionen im Bereich der Küchen zu bieten, sondern im gesamten Möbelbereich. Entsprechend groß ist die Nachfrage nach der Mitgliedschaft.

FORSYSTEMS: *Rechnet man bei VME MHK nun mit „Nachahmern“? Werden andere große Verbände dem Beispiel folgen?*

Schmid: Es ist ja nichts Neues, dass Verbände ihre Kräfte bündeln. In der Vergangenheit kam es schon öfters zu Fusionen von Verbänden. Dass zwei Verbände eine Einkaufsgesellschaft gründen, ist dagegen neu. Es ist nicht ausgeschlossen, dass sich auch andere Verbände zusammenschließen und Synergien nutzen. Es gehört zu einer Marktwirtschaft und zum Wettbewerb, dass sich Strukturen permanent verändern und sich Unternehmen den Marktbedingungen anpassen.

REDDY - wiederholt ausgezeichnet ...

FORSYSTEMS: Erst DtGV-Testsieger, nun auch noch die Auszeichnung „Service-Champion im erlebten Kundenservice“ in Bronze – was bedeutet das für die REDDY International Franchise GmbH?

Schütz: Wir sind sehr stolz auf diese Auszeichnungen. Die Bemühungen unserer Franchisenehmer kommen bei unserem wichtigsten Gut, unserem Kunden, gut an und werden honoriert.

FORSYSTEMS: Wie können oder werden die Franchisenehmer von den Auszeichnungen für die Standorte Erfurt und Eisenach profitieren?

Schütz: Wir haben diese Auszeichnungen in unser Endkundenmarketing eingebaut. Marketingaktionen, Internet, Prospekt, Endkundenjournal, Innenbanner und Mailingaktionen.

FORSYSTEMS: Was stellt die Zentrale in Dreieich ihren Franchisenehmern an begleitenden Maßnahmen zur Verfügung, um diese signifikante Zufriedenheit der REDDY-Kunden zu erreichen?



Interview mit dem Reddy-Geschäftsführer Frank Schütz in Dreieich

Schütz: Wir sind bemüht die Qualitäten immer zu optimieren: Eigene Marke mit einem optimalen Preis Leistungsverhältnis. Ganzheitliche Schulungen zum Thema Kundenzufriedenheit für Inhaber, Verkäufer und Monteure. Glaubhafte und zielführende Marketingaktionen.

FORSYSTEMS: Was für eine Rolle spielen Kundenzufriedenheitsumfragen für die Zentrale?

Schütz: Eine sehr große. Denn Sie zeichnen den Stand des Denkens unserer Endkunden auf und geben uns wichtige Aufschlüsse für die Zukunft. Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt. Ohne zufriedene Kunden keine wirtschaftlichen und langfristigen Umsätze. Wir haben in 2011 bei uns im Haus eine Diplomarbeit über Kundenzufriedenheit erstellen lassen. Hier sind die ersten Früchte abgebildet.

FORSYSTEMS: Was für eine Rolle spielen Kundenzufriedenheitsumfragen für die Zentrale?

Schütz: Eine sehr große. Denn Sie zeichnen den Stand des Denkens unserer Endkunden auf und geben uns wichtige Aufschlüsse für die Zukunft. Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt. Ohne zufriedene Kunden keine wirtschaftlichen und langfristigen Umsätze. Wir haben in 2011 bei uns im Haus eine Diplomarbeit über Kundenzufriedenheit erstellen lassen. Hier sind die ersten Früchte abgebildet.

FORSYSTEMS: Wodurch unterscheidet sich REDDY hinsichtlich Dienst und Service am Kunden von seinen Mitbewerbern?

Schütz: Wir denken, dass sich unsere Mitbewerber genauso um die Prozesse kümmern. Eventuell haben wir in der Vergangenheit unseren Fokus etwas stärker darauf ausgerichtet.

INTEGRIERTES CUSTOMER RELATIONSHIP MARKETING (CRM)

Die Zufriedenheit Ihrer Kunden, Mitarbeiter und Partner ist von entscheidender Bedeutung für Ihren Unternehmenserfolg! Wir führen für Sie

- KUNDENBEFRAGUNGEN
- MITARBEITERBEFRAGUNGEN
- PARTNERBEFRAGUNGEN

durch, integrieren diese und unterstützen Sie dabei, Erfolgsfaktoren und ungenutzte Potenziale aufzudecken.



Wir bieten Ihnen

individuell auf Ihr Unternehmen

zugeschnitten:

- ANALYSEN
- VISUALISIERUNG
- BEGLEITUNG

WWW.SERVICEKRONE.DE

Telefon: (0251) 39001-55

E-Mail: info@servicekrone.de

◀ Besonders gute Dienstleister und Systeme werden darüber hinaus mit der **Servicekrone Deutschland** ausgezeichnet.

GUN

- Gesellschaft für
- Unternehmens- und
- Netzwerkevaluation mbH

Küche&Co

GESCHÄFTSZWECK/GESCHÄFTSIDE

Entwicklung und Betreuung von unternehmergeführten Einbauküchenstudios mit hohen Rentabilitätschancen | Leadership im Marktumfeld „Küche“ übernehmen | Gleiche und hohe Service- und Qualitätsstandards in der Beratung der Endkunden bieten | Entwicklung eines stetig der aktuellen Marktsituation angepassten Businesskonzeptes zum erfolgreichen Betreiben von Küchenstudios

WARUM WIR FRANCHISING BETREIBEN:

Deutlich höhere Motivation von Franchisepartnern gegenüber Filialisten im Hinblick auf unternehmerisches Handeln und Expansionswillen | Regionale Marktgegebenheiten besser abdecken und berücksichtigen | Effizientere Marken- und Marktdurchdringung

ART UND INTENSITÄT DER BETREUUNG DER FRANCHISENEHMER:

regelmäßige und individuelle Betreuung vor Ort | gezielte, zeitnahe Analysen und Betriebsvergleiche vor Ort | gezielte Planung der standortrelevanten Werbeaktivitäten vor Ort | Beratung in der Sortimentsgestaltung vor Ort | Maßnahmen- und Schulungsplanung | Unternehmerentwicklung | Beratung/Förderung für Standortmultiplikationen | Unterstützung bei Personalsuche/-auswahl

GEWÜNSCHTE QUALIFIKATION/EIGENSCHAFTEN:

Erfahrungen im Küchen-/Möbelhandel oder | Handwerker mit unternehmerischem Geschick oder | planungsaffine Quereinsteiger mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen oder | managementerfahrene Unternehmerpersönlichkeiten / Best Ager | Motivation, Leistungsbereitschaft und den Willen zur 100%igen Umsetzung des Küche&Co-Franchisekonzeptes und zum Erfolg

REDDY

GESCHÄFTSZWECK/GESCHÄFTSIDE

Entwicklung und Betreuung von Küchenmärkten mit umfassenden Dienstleistungen

WARUM WIR FRANCHISING BETREIBEN:

REDDY verbindet die Stärken des inhabergeführten Küchenfachgeschäftes mit den Vorteilen eines starken Franchisegebers. Die Partner profitieren im Marketingmix von den Erfahrungen Dritter und optimale Netzwerke werden gebildet. Ziel der REDDY Zentrale ist: Der Partner muss sich voll auf das Führen seines Unternehmens und den Küchenkauf konzentrieren können.

ART UND INTENSITÄT DER BETREUUNG DER FRANCHISENEHMER:

Etwa 20-mal im Jahr (Partnerbetreuung durch Außen- und Innendienst)

GEWÜNSCHTE QUALIFIKATION/EIGENSCHAFTEN:

- › Branchenerfahrung im Küchenverkauf
- › Unternehmerisch denkend
- › Risikobewusst



- › Franchisenehmer: 80
- › Franchisenehmer-Betriebe: 101
- › Eigenbetriebe des Franchisegebers: 3

Stand 2010

FRANCHISENEHMER ZUFRIEDENHEIT:

- › Gesamtnote: GUT
- › Wiederwahl: GUT
- › Weiterempfehlung: GUT

Befragung 9/2010



Küche&Co GmbH

Kontakt Telefon +49 40 6461 7001

Fax +49 40 6461 7271

franchise@kueche-co.de

Adresse Wandsbeker Straße 3-7

22179 Hamburg

Website www.kueche-co.de

REDDY® Küchen & ElektroWelt

- › Franchisenehmer: 47
- › Franchisenehmer-Betriebe: 47
- › Eigenbetriebe des Franchisegebers: k.A.

Stand 2013

FRANCHISENEHMER ZUFRIEDENHEIT:

- › Gesamtnote: SEHR GUT
- › Wiederwahl: SEHR GUT
- › Weiterempfehlung: SEHR GUT

Befragung 1/2012



REDDY Küchen & ElektroWelt Internationale Franchise GmbH

Kontakt Telefon +49 6103 391115

Fax +49 6103 391199

info@reddy.de

Adresse Im Gefierth 9a

63303 Dreieich

Website www.reddy.de