

# BM

Innenausbau / Möbel / Bauelemente

06/21

*Schiebe- und Trennwandsysteme – ab Seite 14*

## **Multifunktion trifft Transparenz**

*/ Zulieferteile – ab Seite 46*  
**Zukauf nach Maß**

*/ Schreiner im Porträt – ab Seite 58*  
**Technik erster Klasse**

*/ Webshop-Schnittstellen – ab Seite 106*  
**Einfach Artikel bestellen**

## interzum @home 2021: Aus Erfahrungen lernen „Digitale Messe kann kein Ersatz sein“

Eine „insgesamt positive Bilanz“ zog die Kölnmesse am Freitag, den 7. Mai 2021, als die interzum @home 2021 zu Ende ging. Vier Tage lang hatte die digitale Ausgabe der Interzum mit Firmenauftritten, Vorträgen und Präsentationen eine Plattform für die Zulieferer der Möbelindustrie geboten. Verzeichnet wurden über 10 000 Teilnehmer aus 132 Ländern, 142 Unternehmen aus 24 Ländern und 230 Digital-Events mit Trendthemen wie Digitalisierung, Individualisierung, Mobilität oder Urbanisierung und vor allem Nachhaltigkeit. Oliver Frese, COO der Kölnmesse, bewertet die Interzum @home 2021 als „erfolgreichen Case“ für die künftige hybride Ausrichtung: „Ähnlich wie bei vielen anderen Messen haben wir gesehen, dass der physische Kontakt eminent wichtig ist. Ich bin fest davon überzeugt, dass die Interzum 2023 natürlich einen starken physischen Auftritt hier in Köln haben wird, aber durch attraktive digitale Angebote für alle Beteiligten noch wertvoller sein wird.“ Ein elementarer Bestandteil der

neuen Plattform war die Möglichkeit zum Networking und so nutzten die Besucher das vielfältige Angebot für einen regen Austausch. Insgesamt seien sich jedoch die Aussteller einig: Eine digitale Messe kann kein Ersatz sein. „Für uns als Kölnmesse, aber auch für die Aussteller waren die letzten vier Tage eine steile Lernkurve“, so Frese weiter. „Zum einen muss der Zugang zu einer Plattform für die User so einfach wie möglich sein, zum anderen setzten sich am Ende immer gut aufbereiteter, spannender Content, eine intensive Vorbereitung, eine gute Präsentation und aktives Lead Management durch.“ (ra)



/ Die Interzum fand in diesem Jahr als digitaler Event statt.

Foto: Koelnmesse

## Metabo verzeichnet Umsatzplus im Geschäftsjahr 2020/2021 „Eine fantastische Leistung“

Mit einem Umsatzplus hat der Elektrowerkzeug-Hersteller Metabo das Geschäftsjahr 2020/2021 (1. April 2020 bis 31. März 2021) abgeschlossen. Trotz eines pandemiebedingt deutlichen Markteinbruchs im März und April wuchs der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 17,6 % von 505 auf 594 Mio. Euro. „Eine fantastische Leistung eines fantastischen Teams“, freut sich CEO Horst W. Garbrecht über das zehnte Wachstumsjahr in Folge. „Speziell das Geschäft im Zusammenhang mit dem Cordless Alliance System (CAS) hat sich hervorragend entwickelt.“ Das Team, so der CEO, habe mit einem Höchstmaß an Flexibilität dafür gesorgt, dass Metabo die Chancen der hohen Nachfrage maximal nutzen konnte. Entsprechend op-

timistisch sind die Nürtinger auch für das aktuelle Jahr: Nach einem sehr guten Geschäft in den ersten drei Monaten des Jahres peilen sie nach Garbrechts Angaben auch für das ganze Jahr ein Umsatzplus im einstelligen Bereich an. (lp)  
[www.metabo.com](http://www.metabo.com)



/ Horst W. Garbrecht, CEO des Nürtinger Elektrowerkzeug-Herstellers Metabo.

## Homag Group startet erfolgreich in das Geschäftsjahr 2021 Quartalsrekord beim Auftragseingang

Die Homag Group ist gut in das Geschäftsjahr 2021 gestartet und erzielte beim Auftragseingang im ersten Quartal einen neuen Rekord. Dabei stiegen die Bestellungen in allen Weltregionen gleichermaßen kräftig an. Im ersten Quartal 2021 erhöhte sich der Auftragseingang der Homag Group deutlich um 49 % auf 448 Mio. Euro (Vorjahr: 302 Mio. Euro). Der Umsatz stieg um 7 % auf 309 Mio. Euro (Vorjahr: 290 Mio. Euro). Aufgrund der starken Zunahme der Bestellungen lag der Auftragsbestand zum 31. März 2021 mit 719 Mio. Euro deutlich über dem Wert am Vorjahresstichtag (31.03.2020: 556 Mio. Euro) und erreichte ebenfalls Rekordniveau. Die Homag Group erzielte ein operatives EBIT von 13,5 Mio. Euro (Vorjahr: 16,1 Mio. Euro). „Der positive Trend der letzten Monate 2020 hat sich im ersten Quartal 2021 fortgesetzt, auch wenn die Margenqualität noch

nicht das Vorkrisenniveau erreicht hat“, betont der Vorstandsvorsitzende Ralf W. Dieter. Homag profitierte vor allem von einer starken Nachfrage im Einzelmaschinengeschäft sowie Zuwächsen im Service. „Die Aussichten auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 sind sehr gut, weshalb wir mit Zuwächsen bei Auftragseingang, Umsatz und EBIT-Marge rechnen“, so Dieter weiter. (lp)  
[www.homag.com](http://www.homag.com)



/ Ralf W. Dieter, CEO bei Homag.



### BM-Ornatipp Nr. 43

#### Wie Sie nie mehr einen E-Mail-Anhang vergessen

Fast jeder von uns hat schon einmal eine E-Mail verschickt, in der der Anhang zwar das Wichtigste sein sollte, dann aber automatisch auf „Senden“ geklickt, ohne den Anhang auch hinzuzufügen. Das ist ärgerlich, wirkt unprofessionell und kann unter Umständen unangenehme Folgen haben, wenn es zu spät bemerkt wird. Um nicht mehr in diese „Falle des Vergessens“ zu tappen, gewöhnen Sie sich am besten an, den Anhang immer als Erstes in die E-Mail einzufügen,

noch vor der Adresse oder dem Betreff. Sie werden sehen, das ist bald schon so selbstverständlich für Sie wie das tägliche Zähneputzen.



/ Die Autorin: Brigitte Jahn vermittelt in Seminaren, Workshops und Vorträgen Wissen zu den Themen Büroorganisation und Zeitmanagement.  
[www.bueromanagement-jahn.de](http://www.bueromanagement-jahn.de)