

## Die Prisma AG lädt zur Fachtagung nach Starnberg

Viele Orte im Süden gab es in diesem Jahr für den Büro-Fachhandel sowie auch die Industrie zu bereisen. Ob zur **Büroring**-Generalversammlung und **Büroforum**-Tagung nach St. Wolfgang am Wolfgangsee, ob zur **Soennecken**-Generalversammlung nach Salzburg oder eben jetzt, vom 17. bis 18. Juni zur **Prisma**-Fachtagung an den Starnberger See. So unterschiedlich die Inhalte und auch Diskussionsthemen der Tagungen auch waren, eines hatten alle doch gemeinsam: In diesen wunderschönen Umgebungen fühlt sich jede Arbeit ein wenig wie Urlaub an!

Bei Prisma gab es in Starnberg neben der Arbeit sogar noch einen gewichtigen Grund zum Feiern. Die Geschäfte liefen gut und die Mitglieder konnten sich im Jubiläumsjahr 2022 über eine satte Ausschüttung freuen. 150 Teilnehmer kamen zur Fachtagung. Und dort präsentierte Prisma-Vorstand **Christian Schmidt** es noch einmal 'schwarz auf weiß': „Die Bonusausschüttung an die Mitglieder hat sich in 2022 auf 1,4 Mio. Euro erhöht (+ 180.000 Euro). Aufgrund des 40-jährigen Jubiläums im letzten Jahr wurde die Dividende einmalig um 40 Cent je Aktie im Vergleich zu den Vorjahren erhöht. Jeder Aktionär erhält eine Dividende von 60 Cent je Aktie. Die gesamte Dividendenausschüttung beläuft sich auf rund 250.000 Euro in 2022.“

Wenn das kein Wort in herausfordernden Zeiten ist! Zudem gibt es Neuigkeiten: Die Prisma AG hat mittlerweile neue

Büros in Monheim am Rhein bezogen. „Zeit für Neues“ erklärte Christian Schmidt dann auch in Starnberg und konnte den Umzug aus Haan an den neuen Standort mit den niedrigen Gewerbesteuersätzen gut begründen. Dabei sind die Zeiten für das Geschäft mit Büro- und Schreibwaren besser als gedacht. Für Prisma wichtige Lieferanten wie **edding**, **Faber-Castell**, **Staedtler**, **Stabilo**, **Rössler** oder **ExaClair** liegen 2022 im Plus. Und auch bei Prisma ist der Netto-Umsatz pro Mitglied seit 2020 kontinuierlich gestiegen, von durchschnittlich 36.833 Euro auf 38.989 Euro pro Monat im Geschäftsjahr 2022. Im selben Zeitraum nahm hingegen die Anzahl der Mitglieder von 807 auf 747 ab. Der Gesamtumsatz steigerte sich auf 139,1 Mio. Euro (2020: 133,1 Mio.; 2021: 136,4 Mio.). Und auch die Bonuszahlung erhöhte sich, von rund 1,23 Mio. im Jahr 2020 auf jetzt rd. 1,45 Mio. in



Volles Haus bei der Fachtagung  
© Prisma

### markt intern

Büro-Fachhandel 26/23 | S. 3

2022. Während der Jahresüberschuss im Vorjahr noch um 47.000 Euro höher ausfiel als 2022 (470.000 Euro), legte die Dividende die größte Steigerung hin: Von 86.224 Euro in 2020 auf jetzt 240.552 Euro – dank der oben angesprochenen zusätzlichen Jubiläums-Dividende in Höhe von 40 Cent!

Die größten Steigerungen bei Prisma erzielten die Lieferanten **Fond of**, **Felidae School-Mood** und **Beckmann**. Doch auch Unternehmen wie **Räder** konnten in den Vorjahren hohe Steigerungsraten erzielen. „Die Schreibwaren-Industrie hat gut über den Handel verkauft, auch Grußkarten liefen im Prisma-Fachhandel super. Vielpersprechend sind zudem Sortimentsbestandteile aus der Kulinarik oder Kleinprodukte im Spielwarenbereich. Neben Back to School können wir unterjährig viele Saisonthemen, wie z.B. Geburtstage, erfolgreich besetzen. Die Befragung eines unserer Mitglieder in seiner Region in Metzingen hat ergeben, dass die Verbraucher Produkte bevorzugen, die regional, qualitativ hochwertig und nachhaltig sind. Dieses Angebot passt eins zu eins auf unsere Fachhändler“, erläutert uns Christian Schmidt in dieser Woche zur Sortimentsentwicklung. Im Mitgliederkreis zeichne sich insgesamt eine Konsolidierung ab: „Der durchschnittliche Monatsumsatz steigt. Es kommen tendenziell weniger Kunden bei einem höheren Bon. Es gibt kaum noch das klassische Schreibwarengeschäft, die Sortimente entwickeln sich weiter.“ Und, auch das gibt Schmidt bei allen vielfach postulierten Vorzügen des Online-Handels zu bedenken: „Nicht vergessen werden darf der soziale Aspekt, wenn ich in den Laden gehe, ein Schwätzchen halte und stöbere.“ Zur Verkaufunterstützung in den Sozialen Medien ist ein Archiv mit attraktiven Social-Media-Posts geplant. Einige Beispiele für das Back to School-Geschäft stellte Schmidt in Starnberg

bereits vor. Posts für weitere Anlässe sind in Arbeit. Und für neue Sortimentsanregungen gibt es kostenlose Messtickets für die **Nordstil** in Hamburg sowie die **Trendset** in München über die Kooperations-Zentrale.

Einen streckenweise fast schockierenden Einblick in die heute schon realisierten Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz gab **Marilyn Repp** in ihrem Gastvortrag zum Thema: „What's next?“ Die stellvertretende Geschäftsführerin des **Mittelstand-Digital Zentrums Handel** unterstützt Handelsunternehmen bei der digitalen Transformation. In ihrem Podcast 'Zukunft des Einkaufens' beschäftigt sie sich mit den neuesten Trends und Innovationen der Branche. „Zukunftsgeschichten aus dem Handel“, die in Starnberg auf die Realität der anwesenden stationären Fachhändler prallten. Doch die Spezialistin der Unterabteilung des **HDE** ist auch Ansprechpartnerin, wenn es um Förderprogramme für die Digitalisierung von Fachhandelsunternehmen geht.

Ein zufriedenstellendes Jahr und eine gute Fachtagung liegen hinter Prisma. Obwohl es die gemeinsame **PBS GmbH** mit dem Büroring weiterhin geben wird, bedeutet der Umzug nach Monheim doch ein Stück weit (nicht nur räumlichen) Abstand von der Genossenschaft in Haan. „Zeit für Neues“ sagte Schmidt in Starnberg und meinte damit auch, mit Blick auf das kommende Jahr: „Die Herausforderungen für den Handel werden durch die Digitalisierung und durch die schwächelnde Konsumlaune zunehmen. Darum war es wichtig, sich in Starnberg inspirieren zu lassen und neue Energie aufzutanken. Die Begeisterung und die Freude im Umgang mit den Kunden darf nicht verloren gehen, denn dies ist genau der strategische Vorteil des stationären Fachhandels.“