



# PRISMA JOURNAL

MAGAZIN FÜR PRISMA-MITGLIEDER - NR. 1/2026



## Fachtagung 2026 in Mainz



**Christian Schmidt**  
Vorstand PRISMA AG

Liebe Prismaner,

die Rahmenbedingungen bleiben anspruchsvoll, doch wir stehen solide da. Wer sein Profil schärft und unternehmerisch klar handelt, behauptet sich im Markt.

Es freut uns, dass wir Ihren Bonus bereits Anfang Februar ausgezahlt haben und damit einen direkten Beitrag zu Ihrer Liquidität leisten. Gerade jetzt zählt konkrete Unterstützung mehr als Worte.

Freuen wir uns auf eine starke Fachtagung in Mainz und viele gute Gespräche.

**Herzlichst, Ihr Christian Schmidt**



# Christian Schmidt: „Stabilität ist kein Zufall“

Der PBS-Markt steht unter Druck: Margen schrumpfen, Kosten steigen, Strukturen verschieben sich. Christian Schmidt, Vorstand der Prisma Fachhandels AG, spricht über Realitätssinn, frühe Bonuszahlungen und warum Mittelmaß im Fachhandel keine Option mehr ist.

**Herr Schmidt, wie hart trifft die aktuelle Marktlage den PBS-Fachhandel wirklich?**

Der Handel steht vor großen Herausforderungen. Die Konsumneigung ist zurückhaltend, während die Betriebskosten erheblich auf die Standorte drücken.

Gleichzeitig zeigt sich der PBS-Fachhandel bemerkenswert robust, weil er sich seit Jahren wandelt und immer wieder neu erfindet. Zwar sind die klassischen Segmente im Markt rückläufig, doch viele Händler positionieren sich erfolgreich in Nischen – etwa als Schulranzenexperten oder Geschenkideenspezialisten.

Entscheidend ist die Differenzierung: Wer austauschbar ist, gerät unter Druck. Wer ein klares Profil hat, mit kompetenter Beratung überzeugt oder als verlässlicher Problemlöser

im Alltag wahrgenommen wird, kann sich auch in einem schwierigen Marktumfeld behaupten.

**Und wo steht Prisma in diesem Umfeld?**

Auch im Verbands Umfeld wird es zu weiteren Zusammenschlüssen kommen, da die Zahl der Einzelhändler insgesamt abnimmt. Überleben werden die Verbände, die solide wirtschaften und ihren Mitgliedern einen klaren wirtschaftlichen Mehrwert bieten. Händler werden sich künftig noch bewusster für den Verband entscheiden, bei dem sie sich fachlich wie menschlich am besten aufgehoben und verstanden fühlen.

Für Prisma bedeutet das: Wir wirtschaften seit Jahrzehnten umsichtig und überprüfen unsere Strukturen kontinuierlich. Wir wissen genau,

was wir leisten können – und was nicht. Besonders wichtig ist uns dabei der persönliche Kontakt und ein partnerschaftlicher Umgang mit unseren Mitgliedern.

**Sie haben den Bonus erneut frühzeitig ausgezahlt. Warum war das ein bewusstes Statement?**

Die frühzeitige Bonusauszahlung ist bei Prisma seit Jahren gelebte Praxis – und aus unserer Sicht gut und richtig. Es ist das Geld unserer Mitglieder. Wenn wir durch eine frühere Auszahlung ihre Liquidität stärken können, tun wir das selbstverständlich gerne.

Gerade in wirtschaftlich und politisch herausfordernden Zeiten zeigt sich Verlässlichkeit nicht in Worten, sondern in konkreten Maßnahmen. Die frühzeitige Bonusauszahlung ist für

uns ein fester Bestandteil partner-schaftlicher Zusammenarbeit und ein klares Signal nachhaltiger Unterstützung unserer Mitglieder. Schließlich müssen auch im ersten Quartal Rechnungen bezahlt und Waren finanziert werden – insbesondere mit Blick auf das wichtige Schulgeschäft.

### War 2025 ein verlorenes Jahr oder ein Lernjahr?

Weder noch – zumal 2026 voraussichtlich ähnlich verlaufen wird. Wir gehen in jedes Jahr mit einer positiven Grundeinstellung und sehen trotz Konsolidierung weiterhin Entwicklungspotenziale, sowohl für uns als auch für unsere Händler. Die Rahmenbedingungen sind für alle gleich; entscheidend ist, wie man mit ihnen umgeht.

Inflation, Unsicherheit und Konsumzurückhaltung zwingen Unternehmer dazu, genauer hinzusehen. Themen wie Sortimentspolitik, Kosteneffizienz und Flächenproduktivität standen daher auf der Tagesordnung jeder Erfa-Runde. Händler, die ihre Kennzahlen im Griff haben, stehen heute stabiler da. Andere merken, dass alte Routinen nicht mehr tragen. Insgesamt wird der Markt professioneller.

### Die Branche konsolidiert sich. Büro-ring, EK, duo schreib & spiel – Diskussionen um Genossenschaften.



Christian Schmidt, Vorstand der Prisma AG

### Wird der Markt am Ende von wenigen Großen dominiert?

Größe allein ist kein Geschäftsmodell. Die zunehmende Transparenz auf Beschaffungs- und Absatzmärkten stellt insbesondere Verbände mit Großhandelsstrukturen vor große Herausforderungen, da klassische Mengenbündelung nicht mehr wie früher stattfindet.

Entscheidend ist vielmehr, ob eine Organisation die Erwartungen ihrer Händler erfüllt und ihnen echten Mehrwert bietet. Dann können sich die Händler stärker auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und sich dort weiterentwickeln.

Eigenständigkeit bleibt für viele Fachhändler ein zentraler Wert. Wir schaffen einen Rahmen, der wirtschaftliche Stärke ermöglicht, ohne die unternehmerische Identität einzuschränken.

### Wie schauen Sie auf 2026?

Ich erwarte ein herausforderndes Jahr: Die Kosten bleiben hoch, und viele Konsumenten müssen weiterhin stark auf ihr verfügbares Einkommen achten.

Gemeinsam mit unseren Mitgliedern werden wir diese Phase meistern. Wir sind fest davon überzeugt, dass der stationäre Fachhandel mit seiner persönlichen Kundenansprache einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag leistet und sich bewusst von einer zunehmenden Digitalisierung abhebt.

### Was passiert in Mainz auf der Fachtagung?

Wir möchten unsere Mitglieder bewusst aus ihrem Arbeitsalltag entreiben. Mit ihnen diskutieren, lachen, Kraft tanken, neue Ideen entwickeln und gemeinsam eine schöne Zeit verbringen. Der persönliche Austausch steht dabei klar im Mittelpunkt.

Als Gastgeber schaffen wir den Rahmen, damit unsere Mitglieder miteinander ins Gespräch kommen und voneinander lernen können. Abgerundet wird die Fachtagung durch ein exklusives Rahmenprogramm mit besonderen Highlights. Die Einladungen zur Fachtagung am 13. und 14. Juni 2026 werden in Kürze versenden.  [prisma-ag.de](https://prisma-ag.de)



Birgit Lessak

Vorsitzende des Aufsichtsrats  
PRISMA AG

## Liebe Prismaner,

der stationäre Einzelhandel steht unter Druck. Besonders belastend ist der zunehmende Ladendiebstahl. Das ist kein Kavaliersdelikt. Verluste lassen sich nicht einfach über höhere Preise ausgleichen.

Viele Verfahren werden eingestellt. Genannt werden ein nicht zu ermittelnder Wohnort, weitere Verfahren, ein geringfügiger Wert oder eine unsichere Beweislage. Für viele Händler steht der Aufwand in keinem Verhältnis zur Aussicht auf Erfolg. Manche verzichten deshalb auf eine Anzeige.

Gleichzeitig nimmt die Gewaltbereitschaft zu. Organisierte Banden verursachen hohe Schäden, Mitarbeitende brauchen Schutz. Wenn Polizei und Staatsanwaltschaft stark belastet sind und Täter wiederholt auffallen, wächst der Frust.

Unsere Händler sichern Nahversorgung, schaffen Ausbildungsplätze und halten Innenstädte lebendig. Sie verdienen Rückhalt und klare Rahmenbedingungen. Dafür setzen wir uns ein.

**Viele Grüße, Birgit Lessak**



In diesem Jahr treffen sich die Prismaner in der rheinland-pfälzischen Landeshauptstadt.

# Netzwerken in Mainz

Die Prisma Fachhandels AG lädt ihre Mitglieder am 13. und 14. Juni 2026 zur nächsten Fachtagung nach Mainz ein. Die Prismaner dürfen sich erneut auf ein abwechslungsreiches Programm freuen, das fachlichen Austausch, gemeinschaftliches Erleben und genussvolle Momente harmonisch miteinander verbindet.

Als Gastgeberstadt bietet Mainz mit seiner lebendigen Altstadt, dem Rheinpanorama und seiner traditionsreichen Weinkultur den idealen Rahmen für inspirierende Begegnungen. Untergebracht sind die Mitglieder in einem stilvollen Hotel direkt an der Rheinpromenade mit Blick auf den Fluss.

Der Samstag, 13. Juni 2026, startet um 11 Uhr mit einem besonderen Highlight. Die Teilnehmer begeben sich auf eine Stadtführung mit Weinverkostung. Dort lernen die Prismaner die Geschichte und Besonderheiten der Mainzer Altstadt kennen und genießen ausgewählte Weine der Region. Die Verbindung aus Kultur, Kulinarik und persönlichem

Austausch macht diesen Programmpunkt zu einem besonderen Erlebnis.

Am Abend steht ab 17.00 Uhr die große gemeinsame Feier im Mittelpunkt. In festlichem Rahmen bietet die Abendveranstaltung Raum für intensives Netzwerken, persönliche Gespräche und geselliges Beisammensein. Neben kulinarischen Genüssen sorgt ein stimmungsvolles Ambiente für einen gelungenen Ausklang des Tages.

Der Sonntag, 14. Juni 2026, gehört ganz dem fachlichen Teil der Veranstaltung. Ab 10.00 Uhr findet die offizielle Fachtagung statt. Hier stehen aktuelle Entwicklungen, strate-

gische Themen und Impulse für die gemeinsame Zukunft im Fokus. Der Austausch untereinander bildet dabei wie immer einen zentralen Bestandteil.

Im Anschluss kommen die Teilnehmer noch einmal zu einem gemeinsamen Mittagessen zusammen, bevor die individuelle Heimreise angetreten wird.

Mit der Fachtagung 2026 setzt die Prisma Fachhandels AG erneut auf die bewährte Kombination aus Information, Inspiration und Gemeinschaft und schafft damit beste Voraussetzungen für ein erfolgreiches Miteinander im kommenden Geschäftsjahr. □

# Hybrides Modell für die Kleinstadt

Der inhabergeführte Fachhandel sucht nach Antworten auf sinkende Frequenzen und steigende Kosten. In Wertingen geht Andreas Gerblinger einen Schritt weiter. Er kombiniert persönliche Beratung mit einem autonomen 24/7-Konzept und entwickelt sein Geschäft „Genial Genießen“ zu einem hybriden Smart-Store.

Der Druck auf kleinere Standorte wächst. Gerade in Mittel- und Kleinstädten entscheiden flexible Öffnungszeiten und klare Sortimentsprofile über die Zukunftsfähigkeit eines Geschäfts. Während reine Automatenlösungen oft als Notlösung gelten, setzt Gerblinger auf ein hybrides Modell.

Das Geschäft bleibt zu den Servicezeiten von Montag bis Freitag zwischen 8.30 und 18 Uhr mit Beratung und Lotto geöffnet. In den Randzeiten wird der vordere Bereich zur autonomen Zone. Ab 6 Uhr morgens, abends bis etwa 22 Uhr sowie an Wochenenden ermöglichen Self-Scanning und Self-Checkout den Einkauf ohne Personal.

Der Umbau war anspruchsvoll. Technik, Zugangssysteme und Warenpräsentation mussten integriert werden, während der Betrieb weiterlief. Gerade im kleinstädtischen Umfeld ist zudem die Kundenakzeptanz entscheidend. Nicht jeder Stammkunde ist sofort bereit, selbst zu scannen. Vertrauen in Technik und einfache Bedienung sind Voraussetzung.

Auch rechtliche Fragen wie Jugendschutz, Zahlungsabwicklung und Videoüberwachung mussten geklärt werden. Für ein inhabergeführtes Geschäft ohne eigene IT-Struktur bedeutet das zusätzliche Komplexität.

Die Flächenstruktur wurde neu geordnet. Schreibwaren wanderten nach hinten, im Eingangsbereich dominiert ein kuratiertes Angebot für den schnellen Bedarf. Kulinarik, Genussprodukte und Geschenkartikel stehen im Fokus. Und allen Unkenrufen zum Trotz, „es würde ja eh keine Bücher mehr geben, thront in direkter Sichtachse die neue Bücherwand mit aktuellen Bestsellern. Mitten im SB-Shop.“

Gerblinger reagiert damit auf verändertes Einkaufsverhalten. Spontankäufe



Andreas Gerblinger bietet inzwischen eine Beratungsleistung für interessierte Kollegen an, die den Weg jetzt ebenfalls gehen wollen, aber teures Lehrgeld vermeiden wollen.

am frühen Morgen oder am Sonntag werden möglich, ohne das Fachhandelsprofil aufzugeben.

Nach Angaben von Andreas Gerblinger wird das Modell bereits stark genutzt, vor allem morgens und am Wochenende. Ob daraus dauerhaft zusätzlicher Umsatz entsteht oder lediglich eine zeitliche Verschiebung, bleibt abzuwarten. Für Wertingen bedeutet das Konzept jedoch eine klare Aufwertung der Nahversorgung.

Der Weg dahin war ernüchternd. „Wenn Du mit den Anbietern sprichst, hört sich das immer super an, nur merkt man schnell, wir sind nicht die Zielgruppe, wir haben keine 500 Filialen, kein Digitalteam, das komplizierten API-Anpassungen an das eigene Warenwirtschaftssystem oder unserer Buchhandelssoftware machen kann.“

Auch wirtschaftlich sei vieles nicht darstellbar gewesen. „Auch die Preisvorstellungen, die da aufgerufen werden, holst Du in hundert Jahren nicht mehr rein, bei unseren Margen.“

Gerblinger entwickelte daher mit einem lokalen Elektriker Schließsystem, Automatisierung und Zahlterminal selbst. Der „Gerblinger SB-Shop“ entstand aus unternehmerischer Praxis.

Das Beispiel aus Wertingen zeigt, dass Hybridmodelle für inhabergeführte Fachgeschäfte eine realistische Option sein können. Wer Technik pragmatisch einsetzt und seine Marke stärkt, kann Öffnungszeiten erweitern und zugleich lokal relevant bleiben. Interessierte Kolleginnen und Kollegen können sich direkt an Andreas Gerblinger wenden. □ **dergerblinger.de** **andreas@genial-geniessen.com**



## Drehdisplay mit Humor

Neues Boden-Drehdisplay bündelt über 30 Artikel der Serie Brunnen Fun aufmerksamkeitsstark am Point of Sale.

Mit dem Boden-Drehdisplay „Fun“ erweitert Brunnen seine Erfolgsserie um eine kompakte und flexible Präsentationslösung für den Handel. Die aufmerksamkeitsstarke Gestaltung mit großem Topper sorgt für Fernwirkung, während die platzsparende Grundfläche eine effiziente Integration in unterschiedliche Flächenkonzepte ermöglicht. Der drehbare Korpus, integrierte Rollen sowie zusätzlicher Stauraum im Sockel unterstützen den flexiblen Einsatz im Verkaufsraum.

Mehr als 30 Artikel finden im Display Platz. Präsentiert werden humorvolle Motive und trendige Designs, die generationenübergreifend ansprechen. Klassiker und aktuelle Neuheiten sind gleichermaßen vertreten, darunter Radierer wie CarKey oder Erdnuss, der Spitzer Biber, der Schlüsselanhänger Dackel sowie der Würfel Pastell. Hochwertige Einsätze und eine übersichtliche Frontalpräsentation der Hängeware schaffen Struktur und erleichtern den Zugriff. So entsteht eine geschlossene Themenfläche, die Impuls-käufe fördert und das Sortiment sichtbar bündelt.

**brunnen.com**



## Digital gut gepackt

Byte von cocazoo richtet sich an digital lernende Schüler und kombiniert Schutz, Komfort und Design.

Mit Byte erweitert cocazoo sein Portfolio um einen Schulrucksack für den digitalen Unterricht. Ein neu konzipierter Organizer ermöglicht das schwebende, gepolsterte Verstauen von Tablet oder Laptop und schützt elektronische Geräte vor Stößen. Ein Multifunktionsfach nimmt Kopfhörer, Ladekabel und weiteres Zubehör auf. Die große Öffnung des Hauptfachs erleichtert den Zugriff und sorgt für Übersicht im Schulalltag.

Das Modell bietet ein Volumen von rund 28 Litern, wiegt etwa 1270 Gramm und ist in drei Fächer gegliedert. Für ergonomischen Sitz sorgt das Easy Grow System mit stufenloser Rückenlängen Anpassung. Ergänzt wird die Ausstattung durch abnehmbare Multifunktions- und Kompressionsstraps, einen verstellbaren Hüftgurt sowie eine offene und eine geschlossene Seitentasche. Die Materialien sind robust verarbeitet und mit vier Jahren Garantie abgesichert. Byte besteht aus rund 32 recycelten PET-Flaschen. Erhältlich ist das Modell in fünf Designs, darunter Laser Lights, Electric Ice, Pink Illusion, Bloomy Daisy und Black Coal.

**cocazoo.com**



## Socke mit Kultfaktor

Schwarz-Weiß war gestern: Coole Socke erweitert das Sortiment um Designs mit Sandmännchen-Lizenz.

Die Marke Coole Socke steht für farbstarke Designs, humorvolle Motive und klare Statements im Strumpfsegment. Mit der neuen Sandmännchen-Lizenz ergänzt das Unternehmen sein Portfolio um eine bekannte Figur der deutschen Fernsehgeschichte und erschließt zusätzliche Zielgruppen.

Die Kollektion umfasst verschiedene Varianten. Erhältlich sind Modelle im Streetwear-Stil, mit Wolkenmotiv oder mit Raketen- und Sternendesign. Die Motive greifen die Bildwelt des Sandmännchens auf und übertragen sie in ein zeitgemäßes Sockenkonzept. Damit entstehen Produkte, die sowohl im Kinderzimmer als auch im Alltag Akzente setzen.

Neben der Gestaltung steht die Verarbeitung im Fokus. Die Socken sind komfortabel geschnitten, hochwertig gefertigt und auf den täglichen Einsatz ausgelegt. Für den Handel bietet die Lizenzware einen Wiedererkennungswert mit emotionaler Bindung. So verbindet Coole Socke Kreativität mit Produktqualität und schafft Impulsware mit Sammelpotenzial.

**coolesocke.de**



## Breite aus einer Hand

Maul startet 2026 mit Deli-Produkten und erweitert das Sortiment für den Fachhandel.

Ab sofort vertreibt die Jakob Maul GmbH ausgewählte Produkte der Deli Group Co., Ltd. in Deutschland. Zum Start umfasst das Angebot Artikel aus 16 Produktgruppen, darunter Bürobedarf, Arbeitsplatzausstattung und Werkzeuge. Die Vermarktung erfolgt exklusiv im B2B-Bereich über das Maul-Vertriebsteam. Deli produziert rund 80 Prozent seines Sortiments selbst in 14 Werken in China und Vietnam. Die Standorte sind unter anderem nach ISO 9001, ISO 14001 und OHSAS 18001 zertifiziert. Eine eigene Designgesellschaft in Hamburg entwickelt Produkte für europäische Anforderungen. Ergänzend sichert ein Standort in Polen mit Lager die Marktnähe.

Die Auslieferung erfolgt zentral über das neue Logistikcenter in Michelstadt. Für den Fachhandel bedeutet das gebündelte Prozesse mit einer Lieferung, einer Rechnung und einheitlichen Konditionen. Neben Maul werden auch die Marken Deli, Mebikon, Miquelrius und Rocada integriert. Ziel ist ein klar strukturiertes, erweitertes Sortiment mit verlässlicher Verfügbarkeit.

**maul.de**



## Papier mit Charakter

NOA Papeterie setzt auf Gras- und Apfelpapier mit klarer Gestaltung und Nachhaltigkeitsanspruch.

NOA Papeterie entwickelt Grußkarten, Minikarten, Notizhefte, Notizbücher, Geschenkanhänger, Geschenkpapier, Planer, Listen und Lesezeichen aus Gras- und Apfelpapier. Die Materialien zeichnen sich durch eine besondere Haptik, einen dezenten Eigenduft und eine ressourcenschonende Herkunft aus. Damit positioniert sich die Marke im wachsenden Segment nachhaltiger Papeterie.

Kennzeichnend sind handgezeichnete Illustrationen von Tieren und Pflanzen. Die Motive sind reduziert, plastisch angelegt und bewusst detailgenau umgesetzt. So entsteht eine ruhige, wiedererkennbare Bildsprache mit klarer Sortimentslinie.

Ein Teil des Verkaufspreises fließt in Projekte zum Erhalt der Biodiversität. Die Unterstützung geht an die Heinz Sielmann Stiftung und fördert den Schutz heimischer Arten. Für den Fachhandel bietet NOA Papeterie damit ein Sortiment, das Materialqualität, Gestaltung und ökologisches Engagement nachvollziehbar verbindet.

[noa-papeterie.de](http://noa-papeterie.de)



## Grußkarte mit Bewegung

PapierNest führt KartenWunder ein: der QR-Code aktiviert animierten Kurzfilm mit Sound zur Grußkarte.

Mit KartenWunder erweitert PapierNest klassische Grußkarten um eine digitale Ebene. Ein aufgedruckter QR-Code verknüpft das gedruckte Motiv mit einem animierten Kurzfilm inklusive Soundtrack. Per Smartphone werden Botschaft und Bildwelt sichtbar und hörbar, das physische Papier trifft auf bewegte Inhalte.

Das Konzept entstand in Zusammenarbeit mit Branchenpionier Archie Perleberg und einem Team aus Film-, Musik- und Storytelling-Experten. Gestaltung, Filmarbeit und Illustration wurden zusammengeführt, um ein Erlebnis zu schaffen, das über reine Spielerei hinausgeht und echte emotionale Tiefe erzeugt.

Für den Handel bietet KartenWunder klare Effekte: höhere Aufmerksamkeit am Point of Sale, mehr Gespräche über das Produkt und zusätzliche Wertschöpfung durch innovative Impulsware. Die Lösung verknüpft physische, haptische Grußkarten mit digitalem Storytelling und schafft so neue Impulse im Sortiment.

[papiernest-partner.de](http://papiernest-partner.de)



## Kreativ ins neue Jahr

Pelikan erweitert 2026 das Kreativsortiment mit Markern, Klebestiften und Fasermalern.

Pelikan entwickelt sein Kreativsortiment weiter und bringt 2026 überarbeitete Klassiker sowie eine Neuheit in den Handel. Ab März ergänzen die Window Markers 600 das Portfolio. In acht Farben gestalten sie Glas, Spiegel oder Whiteboards. Die Farben trocknen schnell, sind von glatten Oberflächen rückstandslos entfernbar und bieten drei unterschiedliche Schreibbreiten.

Die lösungsmittelfreien Pelifix Klebestifte erhalten ab Mai eine neue Rezeptur mit verbesserter Haftung. Sie lassen sich leicht auftragen, sind mit kaltem Wasser abwaschbar und eignen sich für Papier, Karton oder Fotos. Erhältlich sind sie in 10 g, 20 g und 40 g.

Ab April präsentieren sich Colorella Duo und Colorella Twin im neuen Design. Die Duo-Fasermarker verfügen über eine feine und eine konische Spitze. Das Twin-Set bietet zehn Stifte mit insgesamt 20 Farben. Die wasserbasierte Tinte ist aus den meisten Textilien auswaschbar. Beide Serien werden in recycelbaren Papp-Faltkartons geliefert.

[pelikan.com/de](https://pelikan.com/de)

## Sammeltrend Schule

Pilot stellt FriXion zum Schulstart 2026 ins Zentrum und ergänzt das Sortiment um zwei Limited Editions.

Zum Schulstart 2026 rückt Pilot den radierbaren Tintenroller FriXion als Original in den Fokus. Seit 20 Jahren steht das System für korrigierbares Schreiben und ist mit den Original-Nachfüllminen in 16 Farben kompatibel. Die Kampagne greift den „No Dupe“-Trend auf und betont Wiedererkennung, Markenbindung und Verlässlichkeit am Point of Sale.

Ab April ergänzen zwei Limited Editions das Sortiment. FriXion Friends setzt auf ein „Matchy-Matchy“-Konzept mit zwei farblich abgestimmten Stiften, deren Motive erst zusammen ein vollständiges Bild ergeben. Vertauschte Kappenfarben unterstreichen den Sammelcharakter. FriXion Pool Party arbeitet mit Pastelltönen und sommerlichen Illustrationen. Alle Modelle schreiben in klassischem Blau und sind nachfüllbar.

Die Aktivierung startet digital mit Social-Media-Maßnahmen, Influencer-Kooperationen und Gewinnspielen. Die visuelle Linie wird konsequent auf Displays und Verpackungen am POS übertragen.

[pilotpen.de](https://pilotpen.de)



## Kirschblüte in Rosé

Pelikan startet die World Festival Serie mit dem M200 Cherry Blossom ab März 2026.

Mit der Special Edition Classic 200 Cherry Blossom eröffnet Pelikan 2026 die neue World Festival Serie. Den Auftakt bildet ein Modell, das vom japanischen Hanami inspiriert ist und die Kirschblüte als Symbol für Neubeginn und Vergänglichkeit aufgreift. Die Serie versteht sich als kulturell kuratierte Linie innerhalb des Fine-Writing-Sortiments und soll gezielt neue, auch jüngere Zielgruppen ansprechen.

Der M200 Cherry Blossom kombiniert die klassische Pelikan-Form mit roséfarbenem Harz, das die Nuancen blühender Kirschbäume zitiert. Sichtfenster in Form stilisierter Blüten, eine weiße Kappe sowie vergoldeter Clip und Ringe prägen das Erscheinungsbild.

Erhältlich ist die Edition als Kolbenfüllhalter und Druckkugelschreiber. Der Füllhalter verfügt über eine vergoldete Edelstahlfeder in EF, F, M und B. Damit verbindet das Modell handwerkliche Tradition mit einem saisonalen Designimpuls für Sammler und Neueinsteiger.

[pelikan-passion.com/de](http://pelikan-passion.com/de)



## Duft trifft Verse

Santalina verbindet Duftkerze und verborgene Botschaft in 14 Varianten und 13 Duftnoten.

Die Santalina Duftkerze kombiniert Duft, Design und eine integrierte Überraschung. Beim Abbrennen erscheint im warmen Sojawachs eine verborgene Botschaft. Insgesamt stehen 1.000 unterschiedliche Texte zur Verfügung, sodass jede Kerze eine individuelle Nachricht enthüllt und als Geschenk mit persönlicher Note positioniert werden kann.

Das Sortiment umfasst 14 Varianten mit 13 Duftnoten, von frisch-fruchtig bis blumig-zart. Ergänzt wird die Linie durch zwei Motto-Kerzen: „For Mum“ mit Pfingstrose, Vanille, Pfirsich und Rose sowie eine Geburtstagskerze ohne Duft.

Gefertigt aus veganem, schadstofffreiem Sojawachs brennt die Kerze gleichmäßig und rußarm. Ein Holzdocht erzeugt ein sanftes Knistern. Nach dem Abbrennen bleibt ein hochwertiges Glasgefäß zur Weiterverwendung. Designed in Germany verbindet Santalina Emotionalität mit wiederverwendbarem Mehrwert.

[santalina.de](http://santalina.de)



## Ranzen und Rucksäcke

Schneiders und Walker präsentieren vier Modelle mit klarer Ausstattung für Schule und Alltag.

Mit Ergolite Cherry Pop Pink und Ergoplus Soccer Star Green bietet Schneiders zwei Schulranzen-Sets mit je 22 Litern Volumen (Gewicht 1,9 kg). Das 9-teilige Ergolite-Set umfasst Schulranzen mit thermoisolierter Vortasche, Schlammpermäppchen, gefülltes Federmäppchen, Turnbeutel, drei Patches, zwei sicherheitsgeprüfte Leuchtstäbe mit USB-Aufladefunktion sowie Signalpfeife. Das 8-teilige Ergoplus-Set (Gewicht 950 g bis 1,1 kg) enthält Schulranzen, Schüttelpennal, gefülltes Schlammpermäppchen, Turnbeutel, zwei Patches, Leuchtstab und Heftbox.

Der Campus Neo Schulrucksack von Walker in Ocean Blue bietet 29 bis 34 Liter Volumen (Gewicht 1,4 kg). Wasserabweisendes Material, reflektierende Elemente, Anti-Diebstahl-Funktion und Rückenverstellung kennzeichnen das Modell. Der Aura Tagesrucksack von Walker in Raspberry verfügt über 22 Liter Volumen (Gewicht 1,1 kg). Dull-PU, wasserabweisende Eigenschaften, ergonomische Schulterriemen und RFID-Schutz ergänzen die Ausstattung.

[schneiders-bags.com](http://schneiders-bags.com)



## Schulfüller mit System

Stabilo begleitet Schreibanfänger mit einer gezielt entwickelten Schulfüller-Palett

Der erste Buchstabe, das erste Wort – Schreibenlernen ist für jedes Kind ein besonderer Meilenstein. Mit einer klar strukturierten Produktpalette unterstützt Stabilo Schreibanfänger gezielt und altersgerecht.

Der Stabilo Easybirdy wurde speziell für Kinderhände entwickelt. Ein individuell verstellbarer Federwinkel ermöglicht eine präzise Anpassung an die Schreibhaltung. Ergänzt wird das Konzept durch eine rutschfeste Griffzone sowie Varianten für Links- und Rechtshänder. Farbintensive Designs, natürliche Timber-Modelle und 3D-DreamWorld-Ausführungen mit fühlbarer Struktur bieten zusätzliche Auswahl.

Der Stabilo Easybuddy verbindet ergonomischen Schreibkomfort mit moderner Optik. Eine rutschfeste Griffzone und ein zuverlässiger Auslaufschutz sorgen für Sicherheit im Schulalltag. Die neue Neon-Edition bringt drei leuchtende Farben ins Klassenzimmer. Gemeinsam bilden Easybirdy und Easybuddy eine abgestimmte Schulfüller-Range für einen sicheren Start ins Schreibenlernen.

[stabilo.com](http://stabilo.com)

## Kurzmeldungen / Termine

### Prisma Kompakt

**Rumold & Ecobra – Ausblick:** Für die Rumold & Ecobra GmbH steht 2026 im Zeichen von Weiterentwicklung und Innovation. Kundinnen und Kunden dürfen sich auf neue Produkte freuen, die kreatives und technisches Arbeiten weiter voranbringen. Das Spektrum reicht von bewährten Klassikern bis zu neuen Design-Highlights. Parallel dazu präsentiert sich das Unternehmen mit einer neuen Website. Das Produktportfolio beider Marken wird dort klar strukturiert und zeitgemäß dargestellt. Besucherinnen und Besucher erhalten einen schnellen Überblick über die jeweiligen Markenschwerpunkte und finden alle relevanten Informationen gebündelt. Rumold & Ecobra entwickelt das Sortiment kontinuierlich weiter, um Profis, Bildungseinrichtungen und Hobbykünstler gezielt zu unterstützen. Damit setzt das Unternehmen auch künftig auf Innovation, Inspiration und praxisorientierte Lösungen.

**Cactus – Neuausrichtung mit Wachstumsfokus:** Der Grußkartenspezialist Cactus richtet sich strategisch neu aus. Ein erweitertes Managementteam soll die Marktposition festigen und gezielt ausbauen. Seit 1. Dezember 2025 ist Uwe Ohnemüller Teil des Führungsteams und als künftiger Geschäftsführer vorgesehen. Sein Fokus liegt auf struktureller Weiterentwicklung und der Stärkung der Marke Susy Card. „Mit der neuen Führungsriege stellen wir wichtige Weichen für die Zukunft“, erklärt Inhaber Walter Steger. Ziel sei es, Kontinuität und Erneuerung zu verbinden und die Marktposition in der DACH-Region auszubauen. Ohnemüller betont eine antizyklische Expansionsstrategie im Fach- und Lebensmitteleinzelhandel sowie im Großhandel. Christian Kuckert verantwortet Design, Sortimentsentwicklung, digitale Geschäftsentwicklung und Produktion. Hans-Peter Fischer sichert die finanzielle Stabilität. Andreas Frohberg steuert IT, Logistik und Produktion.

**PBS-Markt bleibt belastbar:** Trotz eines anspruchsvollen Umfelds zeigt sich die PBS-Branche robust. Mit 12,4 Milliarden Euro Gesamtumsatz blieb der Markt für Papier-, Büro- und Schreibwaren 2025 ein relevantes Geschäftsfeld für den Fachhandel. Der leichte Rückgang von 0,8 Prozent verdeckt dabei eine differenzierte Entwicklung der Sortimente. Zuwächse verzeichneten Verbrauchsmaterial und EDV-Zubehör mit plus 3,9 Prozent auf 0,5 Milliarden Euro sowie Briefumschläge, Geschäftsbücher und Ordnungs- und Archivierungslösungen mit plus 4,3 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro. Kalender sowie Ansicht- und Grußkarten lagen mit einem Plus von 0,2 Prozent bei 1,3 Milliarden Euro. Rückgänge gab es bei Schreibgeräten und Büroplatz-Zubehör mit minus 2,2 Prozent sowie bei Bürokommunikations- und Spezialpapieren mit minus 4,1 Prozent. Ein wichtiger Impulsgeber bleibt das Schulgeschäft. Für 2025 werden rund 725 Millionen Euro Umsatz erwartet, ein Plus von 3,3 Prozent.

**GPK-Branche trotz dem Gegenwind:** Die Branche rund um Tisch und Küche hat sich 2025 in einem schwierigen Umfeld stabil gezeigt. Nach Berechnungen des Instituts für Handelsforschung Köln lag der Bruttoumsatz bei 5,99 Milliarden Euro, ein Rückgang von 0,2 Prozent. Der Handelsverband Koch- und Tischkultur wertet das Ergebnis als belastbaren Beleg für die Widerstandsfähigkeit des Marktes. Im Teilmarkt Cucina mit Küchenausstattung sowie Koch-, Brat- und Backgeschirr wurden 3,19 Milliarden Euro umgesetzt, ebenfalls minus 0,2 Prozent. Tavola mit Geschirr, Bestecken und Gläsern sank um 1,4 Prozent auf 1,64 Milliarden Euro. Domus mit Wohnaccessoires, Dekoration und Geschenkartikeln legte hingegen um 1,3 Prozent auf 1,14 Milliarden Euro zu. Der stationäre Fachhandel behauptet mit rund 27 Prozent Umsatzanteil seine zentrale Rolle. Internetspezialisten stagnieren bei etwa 11 Prozent.

## Messen

**22. bis 23. April 2026**  
EK FUN, Bielefeld

**5. bis 7. Mai 2026**  
Learntec, Karlsruhe

**24. bis 25. Juni 2026**  
Retail Beats, Mainhausen

**27. bis 29. Juni 2026**  
Trends UP West, Düsseldorf

**11. bis 13. Juli 2026**  
TrendSet, München

**25. bis 27. Juli 2026**  
Nordstil, Hamburg

**29. bis 31. August 2026**  
ILM Edition #164, Offenbach

## ERFA-Gruppen

**15. April 2026**  
ERFA BAWÜ in Löffingen

## Fachtagung

**13. bis 14. Juni 2026**  
Prisma-Fachtagung, Mainz

## Impressum

HERAUSGEBER:  
PRISMA Fachandels AG  
Rheinparkallee 12  
40789 Monheim am Rhein  
Tel.: 02173 2640-310  
prisma.ag

VERANTWORTLICH:  
Christian Schmidt  
REDAKTION:  
Christian Schmidt  
Oliver Hagemann  
Rasma Misiaczyk

LAYOUT/DRUCK:  
IMG/Onlineprinters

BILDNACHWEIS:  
Hersteller (Seiten 6-11)