

Ausgabe Nr. U 47/19 | Düsseldorf, 19. November 2019 | 41. Jahrgang | ISSN 1431-3456

Ein hochbegabter Junge steht mit neun Jahren vor der Bachelor-Prüfung. Laurent studiert seit Sommer 2018 an der TU Eindhoven Elektrotechnik. Vom 'Normalsterblichen' zum Überflieger können auch Sie werden, u. a. indem Sie ruck zuck unsere auf nur vier Seiten reduzierten News aus dem Markt 'studieren'. Diese Woche:

Kassenführung: Was gilt ab 1. Januar 2020?

Die aktuellen und die ab 1. Januar 2020 geltenden Regeln für Registrierkassen waren das Thema eines branchenübergreifend durch den markt intern Verlag angebotenen Webinars, das Sie am 6. November live erleben konnten. Als Experten hatten wir **Hans Aland**, Geschäftsführer **AEB IT-SYSTEME GmbH**, und **Markus Henselmann**, Business Unit Manager **Audicon GmbH**, eingeladen. Die Moderation übernahm unsere Kollegin **Angelique Trümper**. Das Interesse der Finanzbehörden an den Registrierkassen war zudem Thema eines Vortrages von Steuerberater **Tobias Bohnenberger**, der auch Geschäftsführer und Dozent der **Neufang Akademie** ist, den Ihre Chefredaktion während des Juwelierkongresses in Pforzheim erlebt hat. Aus beiden Veranstaltungen wollen wir Ihnen hier wichtige Tipps weitergeben.

Drei ganz wichtige Tatsachen stellte Tobias Bohnenberger an den Beginn seiner Ausführungen: ■ Die formelle Ordnungsmäßigkeit der Kasse steht zunehmend im Fokus bei Betriebsprüfungen ■ Die formell ordnungsgemäße Kassenbuchführung genießt die gesetzliche Richtigkeitsvermutung gem. § 158 AO ■ Die formell ordnungswidrige Kassenbuchführung führt i. d. R. zur Schätzungsbefugnis des Prüfers.

Da niemand möchte, dass sein Umsatz bei einer Betriebsprüfung über eine Zuschätzung ermittelt wird, sollte die formal korrekte Führung der Kasse also oberstes Ziel sein. Um dies zu erreichen, müssen Sie die Kasseneinnahmen und -ausgaben täglich festhalten (dies gilt sowohl bei offener Ladenkasse als auch bei elektronischer Kasse) und Ihre Kasse muss stets kassensturzfähig sein. Ab 1. Januar 2020 gilt außerdem: ■ Alle Kassendaten müssen mit einer zertifizierten TSE (technische Sicherheitseinrichtung) aufgezeichnet werden und über eine geeignete Schnittstelle für die Finanzbehörden verfügbar sein ■ Es besteht eine Pflicht zur elektronischen Aufbewahrung der Daten ■ Zu jeder Buchung muss die Kasse in unmittelbarem zeitlichem Zusammenhang mit dem Geschäftsvorfall einen Beleg ausgeben ■ Jede Kasse muss an- bzw. abgemeldet werden.

Da jetzt schon klar ist, dass bis zum 1. Januar 2020 gar nicht alle geltenden Vorschriften umgesetzt werden können, gibt es verschiedene Übergangsregeln: ■ Kurz nach dem Ende

des Webinars hat das **Bundesministerium der Finanzen** offiziell bekanntgegeben, dass es für das Einbinden einer TSE eine Nichtbeanstandungsfrist bis 30. September 2020 gibt, da die Zertifizierungsverfahren noch laufen. Dennoch müssen Sie bis zum 1. Januar 2020 Maßnahmen ergriffen haben, um eine zertifizierte TSE an Ihr Kassensystem anzubinden, sobald diese verfügbar ist ■ Offen ist auch noch, ob es bis zum Jahreswechsel eine digitale Möglichkeit gibt, Ihre Kasse an- oder abzumelden. Die entsprechende Vorschrift wird erst einmal nicht angewendet ■ Wenn Sie Ihre elektronische Registrierkasse nach dem 25. November 2010 und vor dem 1. Januar 2020 gekauft haben und die Kasse alle seit Beginn dieses Zeitraums geltenden Regeln erfüllt, aber nicht mit einer TSE aufrüstbar ist, dann dürfen Sie diese Kasse noch bis Ende 2022 benutzen. Dass Ihre Kasse die Voraussetzungen erfüllt, müssen Sie in der Verfahrensdokumentation nachweisen.

Wie relevant die Einhaltung aller Regeln rund um die Kassenführung ist, erläuterten Hans Aland und Markus Henselmann an konkreten Beispielen. Umsatzschätzungen durch das Finanzamt gab es bei Facheinzelhändlern u. a., weil keine Verfahrensdokumentation vorlag, die Kassendaten nicht an IDEA, die Software der Finanzverwaltung, übertragbar waren oder weil die Aufzeichnungen nicht unveränderbar archiviert waren.

Wir halten fest: ■ Die Aufzeichnung und das Skript des Webinars finden Sie als Abonnent kostenfrei unter dem Link <https://www.markt-intern.de/video-kassenfuehrung> (Preis für Nicht-Abonnenten: 49,90 € + MwSt.) ■ Dort verraten Ihnen die Referenten auch einige Punkte, wie Sie selbst von den neuen Abläufen profitieren können ■ Sobald weitere Details zur Umsetzung der Kassenvorschriften bekannt werden, geben wir dies an Sie weiter ■ Eine gute Informa-



v.l.: Hans Aland, Angelique Trümper, Markus Henselmann | © mi

Ihr direkter Draht zur Redaktion Uhren & Schmuck: +49 (0) 211 6698-303

■ Fax: +49 (0) 211 6698-237 ■ E-Mail: schmuck@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/schmuck

tionsquelle ist zudem die von AEB IT-Systeme betreute Internetseite www.kasse.news ■ Keine echte Alternative zur Umsetzung der neuen Vorschriften ist die Führung einer sogenannten offenen Ladenkasse, denn auch hier gelten zahlreiche Regeln (u. a. Einzelaufzeichnungspflicht, Bereit-

halten der Verfahrensdokumentation) ■ Ihre Fragen rund um das Thema Kassenführung werden wir – u. a. mit Hans Aland und Markus Henselmann als Experten – bei einer Gesprächsrunde während der kommenden **Inhorgenta** beantworten. Mehr dazu folgt.

Stiftung Deutsches Diamant Institut in Feierstimmung

Anlässlich des 40-jährigen Jubiläums der Geschäftsführerin beim Deutschen Diamant Institut (DDI) in Pforzheim interviewen wir **Jeanette Fiedler** zu den Anfängen der Stiftung. Sie verrät uns: „Zwei Jahre zuvor, also 1977 wurde die Stiftung



Jeanette Fiedler

Deutsches Diamant Institut als Einrichtung der Schmuckbranche gegründet, die Vorteile für Schmuckhersteller, Edelsteinlieferanten und Edelsteinschleifer wie auch Händler, Juweliere und Goldschmiede bringen sollte. In den 1970er Jahren boomte der Diamant- und Edelsteinmarkt; für einen Einkaräter wurden 1980 teilweise 100.000 DM bezahlt.

In dieser Zeit kam das Bedürfnis nach Expertisen auf und nach Normen für eine Graduierung, die vergleichbar und valide für alle sind, und nach Regularien, nach denen eine Bewertung durchgeführt werden sollte. Unsere Stiftung hatte dabei von Anfang an den Anspruch auf Neutralität und Objektivität. Und das ist bis heute so geblieben!“

Laut Fiedler besaßen die Gründer des DDI große Weitsicht, da sie es auf der einen Seite ermöglichten, dass Branchenteilnehmer Anteile an der Stiftung erwerben konnten, auf der anderen Seite jeder aber nur den gleichen Betrag einzahlen konnte. Laut der öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Diamanten, Edelsteine und Schmuck wurde so vermieden, dass ein Unternehmen über eine höhere Beteiligung Eigeninteressen durchsetzen konnte. Die Kundengruppe, die das DDI als anerkanntes **CIBJO**-Institut mit Expertisen bedient, waren immer schon Fachhändler. Dabei wurden die Standards laut Fiedler nie aufgeweicht. „Wir halten ganz konsequent an einem hohen Standard fest, denn unser Ziel ist es, einen 'sauberen Diamantmarkt' zu fördern,

von dem letztendlich alle seriösen Unternehmen im Edelsteinmarkt profitieren.“

Das Thema synthetische Diamanten sieht die DDI-Geschäftsführerin weniger ideologisch als manch anderer im Markt. „Synthetische Diamanten sind heute eine Realität, der wir uns stellen müssen. Und wir brauchen Handwerkszeug, mit dem der Handel arbeiten kann“, argumentiert sie. Neben der Aufgabe der Qualitätsprüfung und Graduierung setzt die Stiftung neuerdings einen zusätzlichen Schwerpunkt: Die letztes Jahr gegründete Bildungsakademie des DDI bietet Teilnehmern der Schmuck-, Uhren- und Edelsteinbranche an, über Seminare zusätzliches Know-how zu erwerben. „Der Favorit ist bei unseren Seminarbesuchern das Thema Antikschmuck“, freut sie sich. Aber auch andere interessante Veranstaltungen – wie die zur ■ Vielfalt der Edelsteine und Edelsteingruppen ■ Anwendung von Edelsteinuntersuchungsgeräten ■ Behandlung/Synthesen/Imitationen von Edelsteinen und deren Erkennungsmöglichkeiten ■ Einführung in die Diamantkunde und die Technik des Graduierens – stehen bereits auf dem vielseitigen Programm für das nächste Jahr.



Unser Fazit: ■ Das DDI hat eine spannende Geschichte zu bieten, in der deutlich wird, dass die Stiftung sich wichtigen Themen der Diamantbranche immer neu stellt und diese somit voranbringt ■ Die Weiterbildung von Händlern ist sicherlich ein brennendes Thema in unserem Markt, das sich einige Juweliere und Goldschmiede noch dringend zu Herzen nehmen sollten ■ Auch was das Know-how des Personals angeht, sehen wir noch einigen Bedarf bei Uhren & Schmuck-Händlern ■ Wir gratulieren Jeanette Fiedler herzlich zu ihrem Jubiläum!

Recycling – aus ALT mach NEU!

In Zeiten geringerer Einnahmen können Uhren & Schmuck-Händler über Zusatzgeschäfte Umsatz generieren. Darauf wiesen uns kürzlich **BEDRA**-Geschäftsführer **Volker Grobholz** und **Alexandra Krämer**, die Assistentin der Geschäftsleitung, hin. „Der Goldkurs erreicht derzeit immer neue Höchstwerte“, unterstreicht Grobholz. „Diese Situation können Juweliere und Goldschmiede nutzen, um sich mittels Altgold-Ankäufen, die sie zu uns zum Recycling einschicken, mit neuer Ware für das Weihnachtsgeschäft auszurüsten. So bleiben sie finanziell flexibel und nutzen die aktuelle Goldpreisentwicklung für gut gefüllte Kassen.“ „Das haucht dem Dienstleistungsgedanken im Handel eine neue Perspektiven ein“, ergänzt Krämer. „Mit unserem breiten **BEDRA**-

Schmuck- und Ketten-Sortiment geht das übrigens ganz spielerisch. Alte Edelmetalle werden in trendige Basisware oder in die neuesten Schmuck-Kollektionen eingetauscht.“ Diesen Tausch 'Aus ALT mach NEU' können Fachhändler laut Krämer auch ihren eigenen Kunden offerieren. So können Weihnachtswünsche mittels Schmuck wahr werden, der in Großmutter's Schmuckschatulle oder sogar in der eigenen Schublade ungenutzt geschlummert hat.

Die Rückvergütungs-Möglichkeiten sind vielseitig und reichen bei **BEDRA** von einer Gutschrift auf einem für Kunden kostenlosen Edelmetall-Gewichtskonto über die direkte Auszahlung in Euro bis hin zur Verrechnung mit Edelmetall-

Produkten aus dem umfangreichen Portfolio des Unternehmens – von Halbzeug, Ringrohlingen, Barren bis Ketten und Schmuck. „Das Angebot betrifft sowohl unsere Basisware als auch unsere neueste Kollektion und sogar die von uns vertriebene Trendmarke

Yvette Ries“, erklärt Grobholz. In puncto Sicherheit kann der Edelmetallanbieter ebenfalls punkten. „Gerade wenn es um den Ankauf von wertvollen Edelmetallen geht, müssen Schmelzung und Analyse hochpräzise sein, denn nur so

kann man exakte Resultate erreichen und Kunden nachhaltig begeistern. Auf Wunsch kann das Schmelzen des angelieferten Materials im Kundenbereich am Bildschirm live mit verfolgt werden“, meint **Wilhelm Adam**. Dabei bezieht sich der seit



v.l.: **Monika Schlöber, Volker Grobholz, Alexandra Krämer, Sandra Kinder** beim TdM 2019 | © markt intern

2012 verantwortliche Vertriebsleiter der BEDRA insbesondere auf die hohe Qualität der Ergebnisse angesichts bewährter Analyseverfahren und hochqualifizierter, erfahrener Fachkräfte in der Edelmetall-Rückgewinnung.

Wir meinen: ■ Der Hinweis auf die derzeitigen guten Chancen, Mehrumsatz im Fachgeschäft zu generieren, ist hilfreich ■ Der hohe Goldpreis bietet sich als tolles Aushängeschild für Händler an, die eigenen Kunden auf die Option des Verkaufs ungeliebten Schmucks hinzuweisen ■ Die BEDRA-Führung sieht die Goldrückgewinnung auch mit Blick auf die ökologische Komponente, auf die heute viele Verbraucher achten, als attraktives Angebot. Nutzen Sie dieses Argument bei der Vermarktung Ihrer Dienstleistung! ■ Haben auch Sie selbst noch 'alte Schätze', die aus der Mode gekommen sind, aber noch keinen antiquarischen Wert haben? Werden Sie Ihre Ladenhüter los und frischen Sie mit Hilfe des gewonnenen Kapitals Ihr Sortiment auf! Im Weihnachtsgeschäft wird sich dies positiv bemerkbar machen ■ Wir danken den BEDRA-Verantwortlichen für die guten Tipps!

Wichtige Meldungen für Unternehmer aus der 'mi'-Schatzkiste

CLARITY & SUCCESS: Strategischer Partner sichert Zukunft des Soft- und Hardwarespezialisten CLARITY & SUCCESS hat mit der **Elvaston Capital Management GmbH** einen strategischen Partner für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens gewonnen. Ziel der Kooperation mit der Beteiligungsgesellschaft, deren Portfolio fast 17.000 Kunden und einen Gesamtumsatz von 165 Mio.€ umfasst, ist es, das weitere Wachstum zu sichern, um den Kunden ein noch besseres Produkterlebnis bieten zu können. Dazu sollen auch das Know-how anderer Software-Unternehmen der Gruppe und die vielen Möglichkeiten der Digitalisierung beitragen. **Florian Henkel**, der CLARITY & SUCCESS im Jahr 1995 gegründet hat, weist darauf hin, dass sich Elvaston auf Investitionen in erfolgreiche mittelständische Software-Unternehmen spezialisiert hat. Heute firmieren unter dem Dach der CLARITY & SUCCESS-Unternehmensgruppe vier Firmen, die insgesamt 50 Mitarbeiter beschäftigen, u.a. auch die **Clarity & Success Software GmbH** im westfälischen Halle, deren Geschäftsführer der Diplom-Ingenieur gemeinsam mit **Raphael Beckschulte** bleibt. In der Dachgesellschaft, der Clarity & Success Beteiligungs GmbH, ist Henkel ebenso Geschäftsführer und noch mit 20% Unternehmensanteilen beteiligt. Er freut sich, frühzeitig eine Nachfolgelösung gefunden zu haben, und fasst die Vorteile des Deals so zusammen: „Nachdem wir 2018 das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte feiern konnten, dürfen sich Kunden und Mitarbeiter jetzt darauf freuen, dass wir CLARITY & SUCCESS gemeinsam mit Elvaston auf eine neue Entwicklungsstufe und in eine langfristig erfolgreiche Zukunft führen können. Für unsere Mitarbeiter ergeben sich viele Weiterentwicklungspotenziale und die Sicherheit, bei einem top-geführten Unternehmen zu arbeiten. Unsere vielen Kunden dürfen sich auf viele weitere Innovationen freuen, die sich durch die neuen Möglichkeiten in der Zusammenarbeit mit der neuen Unternehmensgruppe ergeben.“

Christ übernimmt Service für Valmano In U 21/2019 haben wir Ihnen berichtet, dass Juwelier Christ den Onlineanbieter Valmano übernommen hat. Nun zeigt sich, wohin die gemeinsame Reise gehen soll. In einem Valmano-Newsletter lesen wir: „Uhrenarmband zu kurz? Batterie alle? Reparatur benötigt? Wir freuen uns, dass wir Christ mit über 200 Filialen als Vor-Ort-Service-Partner für Valmano gewinnen konnten. Vom Batterieaustausch bis zur Reparatur erhältst du dort den passenden Service für dein Anliegen. Gehe einfach zu unserer Store-Übersicht und finde die Filiale ganz in deiner Nähe.“ Jeder Onlinekäufer, der sich mit der Bestellbestätigung oder der Onlinerechnung als Valmano-Kunde ausweist, kann den Christ-Service in Anspruch nehmen. Dass Valmano Teil des Christ-Imperiums ist, erfährt der Verbraucher aber nicht.

Bundestag bringt neue Geldwäscheregeln auf den Weg Letzte Woche hat sich der Bundestag mit der Umsetzung der 4. EU-Geldwäscherichtlinie beschäftigt und die Neufassung des Geldwäschegesetzes beschlossen, über die wir zuletzt in U 33/2019 berichtet haben. Die Änderungen gegenüber dem derzeit gültigen Gesetz, die wir dort vorgestellt haben, sind auch im verabschiedeten Gesetz enthalten – bevor sie in Kraft treten, muss aber auch noch der **Bundesrat** sein Okay geben. Die für Sie wichtigste Neuregelung betrifft den An- und Verkauf von Edelmetallen. In der 'Ersten Nationalen Risikoanalyse' des **Bundesfinanzministeriums** wird neben dem Handel mit Kfz, Baumaschinen und Kunst auch der Handel mit Edelmetallen als besonders anfällig für Geldwäsche beschrieben. Deshalb wird im neuen Gesetz die Schwelle für Barzahlungen, ab der Sie Ihre Kunden identifizieren und ein Risikomanagement einführen müssen, im An- und Verkauf von Edelmetallen von 10.000 auf 2.000€ abgesenkt. Über weitere Regeln informieren wir Sie ausführlich, sobald der Bundesrat sich mit dem Thema beschäftigt hat. Die

aktuelle Entwicklung hat übrigens auch eine positive Seite: In der o. g. Risikoanalyse kommen die Juweliere nicht mehr ausdrücklich als besonders anfällige Händlergruppe vor, so

können wir hoffen, dass sich auch die Aufsichtsbehörden demnächst vor allem um die oben bereits aufgezählten Branchen kümmern.

Branchen-Neuigkeiten unter dem Uhren & Schmuck-Mikroskop

Juwelierkongress: Wiederholung für 2021 geplant
DSU-Geschäftsführerin **Christine Köhle-Wichmann** zieht gemeinsam mit BVJ-Geschäftsführer **Joachim Dünckelmann** ein positives Fazit der diesjährigen Veranstaltung, über die wir in U 44/2019 berichtet haben. Sie ergänzt: „Wir haben diese Woche beschlossen, den Kongress alle zwei Jahre stattfinden zu lassen – der nächste Kongress findet also Mitte Oktober 2021 wieder in Pforzheim statt. Die teilnehmenden Hersteller waren alle begeistert und wir haben schon Zusagen von weiteren Unternehmen, die sich beim nächsten Mal ebenfalls mit präsentieren möchten.“

Festina kommt zur Inhorgenta 2020 Die spanische Festina Group kommt nach 5-jähriger Pause zur Inhorgenta zurück und wird ihr Portfolio im Februar in Halle A1 präsentieren, darunter die Premiummarke Perrelet, Kronaby und die ersten Hybriduhren von Jaguar. Inhorgenta-Projektleiterin **Stefanie Mändlein** freut sich über den Zuwachs in der Uhrenhalle: „Unser breites Spektrum an Uhrenmarken wird durch Festina nochmal signifikant erweitert. Die Rückkehr der Traditionsmarke nach fünf Jahren Abwesenheit freut uns sehr und ist auch ein wichtiges Signal in Richtung der Fachhändler: Die Halle A1 ist 2020 so stark besetzt wie nie zuvor. Das zeigt klar: Die Branche trägt unser Konzept mit.“

Seiko sagt Baselworld 2020 ab Die Baselworld muss wieder die Absage eines wichtigen Ausstellers verkraften: Seiko wird 2020 nicht dabei sein. Hauptgrund für diesen Schritt soll der späte Termin (30. April bis 5. Mai 2020) der

kommenden Ausgabe der Messe sein, der genau mit der 'Golden Week' zusammenfällt, einer viertägigen Feiertagswoche in Japan. Gemunkelt wird aber über weitere Gründe, die auch mit einer Benachteiligung gegenüber den Herstellern aus der Schweiz zusammenhängen.

Sarah Forster & Maurice Lacroix In der Schweizer Eishockey-Nationalmannschaft begeisterte die dynamische Sarah Forster die Sportwelt mit tollen Leistungen. Nun wird die Trägerin einer AIKON 35mm Teil des Freundeskreises der Marke Maurice Lacroix.

Farbedelstein des Jahres 2020: Entscheidung steht kurz bevor Wir freuen uns riesig über die noch einmal gestiegene Anzahl der Teilnehmer aus dem Fachhandel bei der Wahl des Farbedelsteins des Jahres 2020. Vielen Dank für Ihr Mitwirken. Nun haben wir mit der Auszählung begonnen. Hier fließen auch die Voten der acht Jury-Mitglieder mit ein. Soviel möchten wir Ihnen schon jetzt verraten: Von den 20 Steinen, die zur Auswahl stehen, werden folgende den Kampf um den ersten Platz **nicht** gewinnen: Bernstein, Citrin, Goldberyll, Lapis-Lazuli, Mondstein, Smaragd, Tigerauge, Tsavolith (grüner Granat) und Türkis. Nun wird es besonders spannend um die Steine, die weiter im Rennen sind. Sie lauten: Amethyst, Granat, Mandaringranat, Morganit, Opal, Peridot, Rubellit (Turmalin rot), Rubin, Saphir, Tansanit und Turmalin grün. Bald erfahren Sie mehr von uns!



Dass Sie die News unseres Marktes mit wachem Auge studieren, wünschen sich Ihre Chefredakteurinnen



M. Schlößer
Dipl.-Ing. Monika Schlößer



Sandra Kinder
Sandra Kinder, M.A.

Vater: „Du studierst nun schon im 17. Semester Medizin. Wann wirst du endlich fertig?“ – „Ich lasse mir ganz bewusst Zeit, Papa. Die Patienten haben zu älteren Ärzten viel mehr Vertrauen!“

Impressum markt intern Uhren & Schmuck - Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, 40235 Düsseldorf, Telefon +49 (0) 211 6698-0, Telefax +49 (0) 211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführer: Bwt. (VWA) André Bayer, Olaf Weber | Prokuristin: Sandra Kinder, M.A. | Justiziar: Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

markt intern

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft mit allen ihren Redaktionen für den langfristigen Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. - Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- Parfümerie/Kosmetik
- Schuh-Fachhandel
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ
- Sport-Fachhandel

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag

- erscheinen wöchentlich:
- Bank intern
 - finanztip
 - kapital-markt intern
 - versicherungstip

