

ten Kundenportfolios sind wir somit sehr gut durch das abgelaufene Jahr gekommen. Festhalten muss man natürlich, dass in Deutschland durch die Mehrwertsteuerreduzierung in 2020 die Umsatzsprünge im No-

*„Das Jahr zeichnet sich eigentlich durch ein stetiges Auf und Ab aus.“*

*Thomas Biebusch*



vember und Dezember 2021 deutlich kleiner ausfallen.

Trotz der schwierigen Situation im Einzelhandel konnten wir 2021 unsere Aktivitäten bei den wohngesunden Bodenbelägen weiter ausbauen. Wir sind in diesem Bereich auch bei den Kunden auf offene Ohren gestoßen. Die aktuelle politische Debatte befeuert unsere Bemühungen, Partner zu finden, die diesen neuen Weg mit uns gehen und nicht ausschließlich den Preis in den Vordergrund bei der Listungsentscheidung stellen.

Eine klare Prognose für 2022 ist schwierig, da die aktuelle Inflationsrate und der faktische Lockdown für ungeimpfte Personen ganz sicher Auswirkungen haben werden.

---

*Thomas Biebusch ist Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing bei KWG Wolfgang Gärtner in Schönau bei Heidelberg/DE:*

**D**as Jahr 2021 zeichnete sich eigentlich durch ein stetiges Auf und Ab aus. Nach Auslaufen der gesetzlichen Lockdowns konnten wir einen spürbaren Nachfragezuwachs verzeichnen. Insgesamt muss man aber zwischen den großhandelsorientierten Kunden und der Einzelhandelslandschaft unterscheiden. Der Großhandel hatte zumindest bei uns keinerlei Einbruch zu verzeichnen. Der Einzelhandel war natürlich durch das direkte Kaufverhalten der Konsumenten geprägt. Aufgrund unseres gesam-