

# 1st Steps

Elternlust! • Babyzeit! • Kinderspiel!

1st Steps auf allen  
**Babywelt**  
Messen

## family

*Fokusthema*

Geschwisterfrage

*Babyzeit*

Wir sind schwanger

Look Book: Baby Shower!

*Stillen*

Mütter zwischen  
Glück und Stress

Coverstory: Tomy

## Feen- Gärten



Pflanzen  
&  
Spielen





# Verband goes Future



Der Bundesverband Deutscher Kinderausstattungs-Hersteller e.V., kurz BDKH, hat sich ein umfassendes Programm vorgenommen. Den zahlreichen Herausforderungen begegnen, mit denen sich Handel und Industrie künftig auseinandersetzen müssen, hat oberste Priorität. Sibylle Dorndorf sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden des BDKH, Dr. Alessandro Zanini, über die anstehenden und laufenden Projekte.

## 3 Fragen an ...

... Dr. Alessandro Zanini

**Herr Dr. Zanini, was sind die entscheidenden Projekte, die der Verband der Deutschen Kinderausstattungs-Hersteller seit der Gründung 2013 vorangetrieben hat?**

Wir haben es geschafft, der Kinderausstattungsindustrie in Deutschland eine einheitliche Stimme zu verleihen – auch auf europäischer Ebene, wo zum Beispiel über Normierungen bestimmt wird. Viele weitere Projekte wurden angestoßen, wie beispielsweise die Harmonisierung der MwSt.-Sätze für Kindersicherheitsartikel in der EU. Wir haben aber auch Initiativen ins Leben gerufen, die die Konsumenten zu Themen wie Kindersicherheit oder Schadstoffe aufklären sollen, zum Beispiel [www.kleineheldenlebensicher.de](http://www.kleineheldenlebensicher.de). Gleichzeitig organisieren wir erfolgreich Semina-

re für unsere Mitglieder über aktuelle und wichtige Themen wie Kartell- oder Arbeitsrecht und Digitalisierung. Weitere Initiativen wurden mit Marktforschungsinstituten durchgeführt, um mehr Transparenz in unserer Branche zu schaffen.

**Die Babyausstattungsbranche befindet sich, wie im Übrigen alle Branchen, im Kontext des digitalen Zeitalters. Wie würden Sie den Status quo der Unternehmen in diesem Umfeld beschreiben?**

Ich denke, dass unsere Branche hier noch ein wenig Nachholbedarf hat – sowohl auf Seite der Industrie als auch auf Seite des Handels. Cross-Channel-Vertriebswege sind die Zukunft des Handels, gleichzeitig lockern sich die Grenzen zwischen Industrie

**Dr. Alessandro  
Zanini, Sales  
Director CE & Italy  
Britax Römer/  
Vorstandsvorsitzender BDKH**



und Handel selbst. Die Industrie wird immer mehr auch direkter Ansprechpartner des Konsumenten. Die Nutzung von Social Media führt auch zu einer neuen Art der Kooperation zwischen Handel und Industrie.

**Was sind Ihre Ziele für 2018 und welchen Herausforderungen sehen Sie sich mit Ihren Mitgliedsunternehmen gegenüber?**

Wir werden die gestarteten Initiativen fortsetzen und die zunehmende Anzahl an Mitgliedern auch in Entwicklung einer gemeinsamen Stimme auf unterschiedlicher Ebene unterstützen.