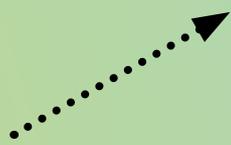




BUNDESTAGSWAHL
23.02.2025

ZEIT ZUM HANDELN!



#5

Februar 2025
IMPULSE AUS DEM HANDEL – FÜR DEN HANDEL

SCHAUFENSTER
Das Branchenmagazin für
erfolgreiches Unternehmertum **HANDEL**

INHALT

SEITE 4

**BUNDESTAGSWAHL 2025
ZEIT ZUM HANDELN!**

SEITE 18

**FACHEXKURSION ZU DEN
TIGERSTAATEN IN DEN TROPEN**

SEITE 8

RÜCKBLICK ZUM NEUJAHR-S-KICK-OFF

SEITE 20

**MARODE INFRASTRUKTUR:
BRÜCKENDESASTER IN SACHSEN**

SEITE 11

**HVS-MITARBEITERIN
MARIT PETZOLDT IM GESPRÄCH**

SEITE 22

GESICHTER DES HANDELS

SEITE 12

**ZUKUNFT HANDEL(N)
AM 24.09.2025**

SEITE 23

**WIRTSCHAFTSPOLITISCHER EMPFANG
AM 15.05.2025**

SEITE 14

ZUKUNFT UNTERNEHMERTUM

SEITE 24

**WEITERBILDUNGSANGEBOTE
UND AUSBILDERFORUM**

PARTNER DES HANDELS

Es gibt Neuigkeiten von der fair parken GmbH!
www.handel-sachsen.de

P | fair
parken



IM GESPRÄCH MIT:

**RENÉ GLASER,
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER
DES HANDELSVERBANDES
SACHSEN e.V.**



Herr Glaser, der Handelsverband Sachsen hatte sich vor der Wahl zum Sächsischen Landtag und dann im Rahmen der Koalitionsverhandlungen stark eingebracht. Wie zufrieden sind Sie unter Einzelhandelsaspekten mit dem Koalitionsvertrag, der jetzt zwischen CDU und SPD beschlossen wurde?

Der Handelsverband Sachsen hatte vor der Wahl und im Verlauf der Sondierungs- und Koalitionsverhandlungen zahlreiche einzelhandelsrelevante Schwerpunkte gesetzt, von denen sich nun auch verschiedene Kernpunkte im Koalitionsvertrag wiederfinden. Dies betrifft in erster Linie die Themen Wirtschaftsförderung mit den verschiedensten Querverbindungen, Innere Sicherheit und konsequente Strafverfolgung sowie die Stärkung unserer Innenstädte einschließlich der Fortsetzung der Städtebauförderung und der Programme zur Stadtentwicklung. Aber auch die Förderung des ländlichen Raums und der Nahversorgung, die Anpassung des Raumordnungsrechts und das Ziel der Vereinfachung von Genehmigungsverfahren finden sich im Koalitionsvertrag wieder. Sehr wichtig war uns ferner, dass die Themen Wertschätzung des Unternehmertums, Förderung der Unternehmensnachfolge und Stärkung der Gründerkultur wieder in den Mittelpunkt der politischen Aufmerksamkeit gerückt werden. Darüber hinaus wird sich das Land Sachsen ausweislich des Koalitionsvertrages gegenüber dem Bund für eine umfassende Unternehmenssteuerreform einsetzen und sich des von uns gesetzten Themas des Schutzes inländischer Unternehmen vor Billigimporten annehmen. Und schließlich spielen im Koalitionsvertrag auch Themen wie der Bürokratieabbau und die Verfahrensbeschleunigung in

der Verwaltung eine Rolle. Sicherlich hätten wir uns an der einen oder anderen Stelle noch mehr gewünscht, letztlich sind wir aber - Stand heute - nicht unzufrieden. Über allem steht nunmehr die konsequente Umsetzung dieser Themen. Hier bleiben wir am Ball. Und natürlich werden wir im Interesse der Einzelhandelsunternehmen – losgelöst vom Inhalt des Koalitionsvertrages – auch weiterhin für verbesserte Rahmenbedingungen für unsere Branche streiten.

Mit Blick auf die anstehende Bundestagswahl: Welche sächsischen Interessen sollten die gewählten Kandidaten aus Ihrer Sicht besonders im Blick haben?

Große Sorgen bereiten uns weiterhin die erheblichen Kosten- und Abgabensteigerungen der vergangenen Monate und die immer noch vergleichsweise überschaubare Konsumneigung mit insgesamt deutlichen Auswirkungen auf die Ertragslage der Unternehmen. Hier muss durch wirksame und umfassende Reformen schnellstens gegengesteuert werden. Die Unternehmen, aber auch die Beschäftigten müssen entlastet und ihnen nicht noch mehr Belastungen aufgebürdet werden. In diesem Zusammenhang müssen auch die zunehmenden staatlichen Eingriffe, beispielsweise in die Lohnfindung, zurückgefahren und tunlichst unterlassen werden. Vor dem Hintergrund der Situation in unseren Geschäften und des immensen wirtschaftlichen Schadens in der gesamten Branche muss darüber hinaus das Thema Bekämpfung der Kriminalität im Einzelhandel und des Ladendiebstahls dringend noch deutlicher in den Mittelpunkt rücken.

BUNDESTAGSWAHL 2025

AUFSCHWUNG DURCH MEHR UNTERNEHMERISCHE FREIHEIT

Die zahlreichen Krisen der vergangenen Jahre haben tiefe Spuren hinterlassen. Die ökonomische Schwäche Deutschlands spiegelt sich auch in unserer Branche wider. Hinter uns liegen verlorene Jahre, in denen der unternehmerische Handlungsspielraum immer weiter eingeeengt wurde. Es waren Jahre ohne Wachstum. In der Politik braucht es endlich Mut für ein entschlossenes Gegensteuern – es ist Zeit zum Handeln. Der Einzelhandel braucht einen starken Wirtschaftsstandort mit Rahmenbedingungen, in denen wir unsere gesellschaftlichen Kernfunktionen verlässlich und effizient erbringen können. Als Versorger, Arbeitgeber und als Ort der sozialen Begegnung sind wir systemrelevant. Um angesichts dieser Verantwortung effizient und verantwortungsbewusst handeln zu können, brauchen wir eine Wirtschaftspolitik des Vertrauens in unsere unternehmerische Leistungs- und Innovationskraft. Es ist Zeit für eine Rückbesinnung auf die Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft.

Die Bundesregierung muss den Rahmen so setzen, dass Freiheit und Anreize für Investitionen, für attraktive Innenstadtstandorte und nachhaltige Geschäftsmodelle gesetzt werden. Die Zukunftsfähigkeit unserer Branche entscheidet sich auf mehreren Handlungsfeldern, und sie entscheidet sich jetzt. Die Lage ist ernst, die Politik muss das Ausmaß der Krise endlich begreifen und entschlossen handeln.

Was sagt der Handel?

”

Es ist an der Zeit, die bürokratischen Fesseln, die dieses Land so sehr hemmen, endlich zu zerschlagen.

Dr. Alexander v. Preen
Präsident des HDE | CEO INTERSPORT Deutschland eG

“

ZEIT ZUM HANDELN!

WWW.ZEITZUMHANDELN.HDE.DE



HANDLUNGSFELDER

Ein starker Handel sorgt als verantwortungsvoller Akteur für Wachstum, Wohlstand und gesellschaftlichen Zusammenhalt. Für uns gilt es, den aktuellen Herausforderungen mutig und mit nachhaltigen Lösungen zu begegnen. Die Vorschläge, Forderungen und Handlungsansätze dafür möchten wir mit den Abgeordneten der neuen Legislatur gerne diskutieren.



UNSERE BRANCHE BLICKT NACH VORN. WIR SEHEN FOLGENDE HANDLUNGSFELDER:

Auszüge aus den Forderungen des Handelsverbandes Deutschland

• Unternehmerische Freiheit sichern

» **Berichts- und Dokumentationspflichten reduzieren und harmonisieren:**

Der Bürokratieabbau muss konsequent weiterverfolgt werden. Insbesondere sind Berichts- und Dokumentationspflichten abzubauen und in Bezug auf EU-Regulierungen zu harmonisieren.

» **Keine Eingriffe in die Lebensmittellieferkette:**

Eingriffe in die Vertragsgestaltungsfreiheit beeinträchtigen den Wettbewerb, führen zu Effizienzverlusten, schaden der Verbraucherwohlfahrt und sind zudem ungeeignet, die Ertragssituation der Landwirte zu verbessern.

• Standort stärken, Kosten senken

» **Energiekosten senken:** Stromsteuern für alle auf Minimum: Standort Deutschland braucht bezahlbare Energiekosten. Die Reduzierung der Stromsteuer für Industrie sollte auf alle Branchen ausgeweitet werden.

» **Unternehmenssteuer reformieren:** Das Steuersystem muss den Unternehmen mehr Potenzial für Investitionen belassen. Die Steuerlast der Unternehmen sollte dringend sinken, insbesondere auch die Steuern auf einbehaltene Gewinne von Personenunternehmen. Für lebendige Innenstädte muss bei der Gewerbesteuer die Hinzurechnung von gezahlten Mieten und Pachten zum steuerpflichtigen Gewerbeertrag abgeschafft werden. Dies belastet insbesondere innerstädtische Einzelhändler mit hohen Mieten und kann zu Steuerzahlungen in Verlustjahren führen.

• Europa - für eine unternehmensfreundliche EU

... in einer auf Wettbewerbsfähigkeit ausgerichteten unternehmensfreundlichen EU

» ist der **Binnenmarkt** eine voll funktionsfähige Plattform für Handel, Verbraucher und Wachstum.

» werden die **Interessen der EU-Unternehmen** gegenüber internationalen Wettbewerbern gewahrt.

» wird **bestehende und zukünftige Regulierung** auf das nötige Mindestmaß reduziert und so gestaltet, dass sie für die Unternehmen und die Produktivität förderlich ist.

• Innenstädte vitalisieren

» **Sonder-AfA Innenstädte:** Neben der staatlichen Förderung muss das private Kapital durch ein Sonderabschreibungsprogramm für Innenstädte mobilisiert werden. Mit diesem Programm für Abschreibungen auf Investitionen in den Innenstädten kann ein entscheidender Impuls für die Zukunft der Innenstädte gegeben werden.

» **Sichere Innenstädte: Kriminalität bekämpfen (insbes. Ladendiebstahl):** Innenstädte müssen sich durch ein Höchstmaß an städtebaulicher Güte, Sauberkeit und Sicherheit auszeichnen. Letzteres ist eine Grundvoraussetzung für einen unbeschwerten Aufenthalt für Jung und Alt – subjektiv wie objektiv. Die Ressourcen zur Verbesserung der Sicherheit in Innenstädten sowie zur Bekämpfung von Ladendiebstahl müssen daher erheblich aufgestockt werden.

» **Sonntagsöffnung ermöglichen:** Um Innenstädte attraktiv zu halten, sind gelegentliche, aber verlässliche Sonntagsöffnungen im stationären Einzelhandel mit Verkaufspersonal wichtig.

• Fachkräfte für morgen

- » **Arbeitszeitflexibilisierung ermöglichen (Wochenarbeitszeit):** Spielräume des EU-Rechts nutzen und einen Wechsel von der täglichen zur wöchentlichen Arbeitszeit direkt im Arbeitszeitgesetz ermöglichen.
- » **Handel als Integrationsmotor:** Vermittlung in der Fläche verbessern: Für eine filialisierte Branche ist es wichtig, dass die Vermittlung nicht nur an Großstandorten funktioniert, sondern auch in dünnbesiedelten Regionen.
- » **Steuerliche Anreize für mehr Arbeit:** Erwerbsbeteiligung von Frauen durch Überführung der Kombination aus den Steuerklassen III und V in das Faktorverfahren der Steuerklasse IV fördern.

• Tarifautonomie

- » **Koalitionsfreiheit erhalten:** Mehr Gestaltungsfreiräume für Tarifpartner schaffen: Durch Öffnungsklauseln im Gesetz können neue Spielräume für Tarifgestaltungen eröffnet werden, die die Attraktivität von Tarifbindung fördern.
- » **Unabhängige Mindestlohnkommission respektieren:** Die unabhängige Mindestlohnkommission hat sich bewährt, sie orientiert sich bei der Empfehlung nachlaufend an der Tarifentwicklung.
- » **Keine Erleichterung der AVE-Voraussetzungen:** Eine Lockerung der gesetzlichen Voraussetzungen für eine AVE lehnt der HDE als ungerechtfertigten Eingriff in die negative Koalitionsfreiheit (Art. 9 Abs. 3 GG) strikt ab.

• Innovativ Handeln

- » **Rahmenbedingungen für neue Technologien gewährleisten:** Innovationsfreundliche Regulierung fördern, um digitale Lösungen im Handel zu stärken und KMU zu unterstützen. Insbesondere darf der Einsatz neuer Technologien, z. B. im Bereich der KI und Gen AI, nicht durch eine zu starke Regulierung eingegrenzt werden.
- » **Mittelstandsoffensive für Investitionsoffensive fördern:** Die notwendigen Investitionen in Digitalisierung, Klimaschutz und moderne Konzepte sowohl im stationären Einzelhandel unserer Innenstädte als auch im digitalen Handel sind durch Sonderabschreibungsmöglichkeiten zu fördern.
- » **Digitalisierung:** Zielgerichtete Förderung und Schulungen, um KMU fit für die digitale Transformation zu machen. Mittelstand-Digital Zentrum Handel erhalten!



”

Den Unternehmen müssen die Handlungsspielräume zurückgegeben werden – statt überbordender Regulierung und ständig neuer Eingriffe, braucht es wieder Vertrauen in die unternehmerische Leistungskraft und die Souveränität der Verbraucher. Andererseits müssen endlich die Abgabenquote sinken und die Arbeitskosten reduziert werden, um wieder wettbewerbsfähig agieren und investieren zu können.

René Glaser
Hauptgeschäftsführer Handelsverband Sachsen e. V.

“

”

Was die Menschen brauchen, ist Verlässlichkeit: Verlässlichkeit bei bezahlbarer Energie, Verlässlichkeit bei fairen Abgaben und Sozialleistungen, Verlässlichkeit bei wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Verlässlichkeit bei Ordnung und Sicherheit.

Joachim Otto
Präsident Handelsverband Sachsen e.V.
Vizepräsident Handelsverband Deutschland – HDE

“



DIE 10 FORDERUNGEN DES HANDELSVERBANDES DEUTSCHLAND IM ÜBERBLICK:

1. Mehr unternehmerische Freiheit und weniger Bürokratie
2. Arbeitsmarkt stärken, Fachkräfte sichern und Tarifautonomie erhalten
3. Innovationsfreundlichen Rechtsrahmen fördern
4. Energiekosten senken: Stromsteuer und Netzentgelte für alle runter
5. Fairer Wettbewerb mit Drittstaatenanbietern
6. Europa strategisch ausrichten
7. E-Ladeinfrastruktur bedarfsgerecht und nutzerfreundlich ausbauen
8. Innenstädte vitalisieren
9. Unternehmenssteuer reformieren
10. Berichts- und Sorgfaltspflichten harmonisieren

”

Unsere Innenstädte sind die schönsten, größten und schnellsten Logistikzentren. Sortimente und Dienstleistungen in diesen Räumen müssen geschlossen digitalisiert werden. Dadurch bleiben sie attraktiv und wettbewerbsfähig – Online mit allen Sinnen.

Andreas Bartmann
Vizepräsident des HDE | Geschäftsführer bei Globetrotter Ausrüstung

“

RÜCKBLICK ZUM NEUJAHR-S-KICK-OFF NEUJAHRSEMPFANG DES HANDELSVERBANDES SACHSEN 2025

Mit Prof. Dipl.-Ing. Timo Leukefeld
und Mike Michel von der REWE Group

Ein inspirierender Start ins neue Jahr war unsere Auftaktveranstaltung am 29. Januar 2025 im Business Village in Chemnitz. Danke an alle Teilnehmenden für den regen Austausch, wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame Erlebnisse im Jahr 2025.

Referent und „Energier rebell“ Prof. Dipl.-Ing. Timo Leukefeld hatte viele spannende Erkenntnisse und Erfahrungen mitgebracht. Als Experte auf dem Gebiet des energieautarken Bauens begleitet er zahlreiche Projekte im In- und Ausland. Er berichtete anhand zahlreicher Beispiele, wie Energie sinnvoll eingespart, genutzt und bepreist werden kann. Timo Leukefeld erläutert dabei anschaulich, welche Vorteile der Einsatz energieeffizienter Technologien für Mieter, Vermieter und Eigentümer hat. Diese reichen von einer besseren Vermietungsquote, über eine Kostensicherheit für den Mieter bis hin zu positiven Effekten für die Umwelt.

Zusätzlich beeindruckte Timo Leukefeld die Teilnehmer mit Trendanalysen aus der Zukunftsforschung sowie seiner Analyse zur Theorie der Grenzkosten-Null-Gesellschaft nach Jeremy Rifkin.

”

Intelligentes Verschwenden ist das Gegenteil vom dummen Sparen!

“

Top-Erkenntnis: echte Innovationen sind sinnvoller als Verbote, Zukunft kann nur MIT den Menschen, nicht über ihre Köpfe hinweg gelingen.

REWE-Green Building: Die REWE Group will auch in Bezug auf ihre Märkte einen messbaren Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung und zu ihrem strategischen Ziel, bis 2040 klimaneutral zu sein, leisten.



Prof. Dipl.-Ing. Timo Leukefeld



Mike Michel und David Tobias



REWE Green-Building-Markt in Wiesbaden mit Glasgewächshaus, Dachgarten und Grünstrom-Tageslicht.

REWE definierte in ihrem Impuls drei Handlungsfelder, die das Green-Building-Konzept in sich vereint: klimarelevante Emissionen, Energieeffizienz und Ressourcenschonung. Laut ihrem Grundsatz gehören nachhaltigere Produkte in nachhaltigere Märkte. Mit dieser Überzeugung begann die REWE Group 2008 mit der Entwicklung einer neuen Supermarktgeneration, die Nachhaltigkeit für Kunden wie für Mitarbeitende erlebbar macht und einen messbaren Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung leistet.



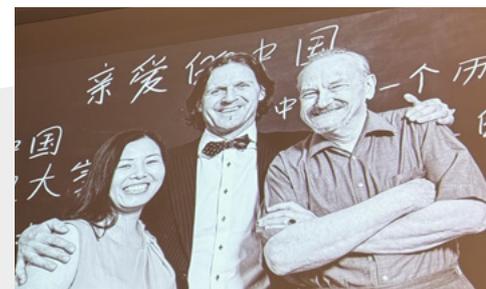
Das Green-Building-Konzept der REWE Group kombiniert moderne Architektur mit energieeffizienten Technologien und dem Einsatz regenerativer Energien. So konnte der Primärenergiebedarf gegenüber vergleichbaren konventionellen Märkten um bis zu 40 Prozent reduziert werden. Mit der erfolgreichen Umsetzung des Green-Building-Konzepts demonstriert die REWE Group, dass Bau und Betrieb von nachhaltigeren Handelsimmobilien ökologisch und wirtschaftlich sinnvoll sind.



„Architektur soll ansprechend und nicht 0815 sein. Wir wollen auch polarisieren mit unseren Objekten“, so Mike Michel, Expansionist der REWE Group. Und so bestehen moderne Märkte durch ihren Marktplatzcharakter, durch viel Holz, Naturlicht, soweit dies möglich ist, grüne Dächer und Regenwassernutzung, PV-Anlagen sind dabei ein Selbstverständnis in jedem neuen Gebäude. Insgesamt arbeitet die REWE Group an 435 Green Buildings in Deutschland, davon konnten bereits über 300 fertiggestellt werden.



Joachim Otto





NEUJAHR-S-KICK-OFF



Im **Workshop Personal-Recruiting** eröffnete uns Uwe Thuß neue Möglichkeiten der Personalgewinnung via Künstlicher Intelligenz. **SAJOKI** heißt die neue Wunderwaffe der Personalgewinnung. Uwe Thuß veranschaulicht, wie das intelligente Screening-Instrument potentielle Mitarbeiter anhand der persönlichen Eignung und deren Einfluss auf die Teamsynergie und die Gesamtproduktivität bewertet. Eine optimale Rollen- ausrichtung im Unternehmen wird so sichergestellt. Seiner Erfahrung nach haben Menschen teilweise nicht das Selbstvertrauen, um sich auf Stellen zu bewerben, bei denen sie nur 70 % der Anforderungen erfüllen. SAJOKI ermöglicht es, dennoch die Bewerber abzuholen und zu schauen, ob die Interessierten zu den freien Stellen passen. Uwe Thuß beschreibt den Mehrwert wie folgt: „Im Idealfall können wir die Mitarbeiter klonen.“- gemeint ist eine gezielte Suche nach Talenten, die genau dem Profil entsprechen, welches für eine optimale Besetzung der offenen Stelle benötigt wird.

Ein weiteres Highlight liegt in der selbstständigen Erstellung von Jobbeschreibungen und der damit verbundenen autonomen Erstellung von Fragebögen für den Bewerbungsprozess.

Im Anschluss stellte Jens Günther die Leistungen der **Akadia Power GmbH** vor. Dieses Unternehmen ist auf die Fachkräftevermittlung aus Drittstaaten spezialisiert. Die Teilnehmer erfuhren, wie die passenden Mitarbeiter aus Vietnam oder Georgien über einen Full-Service-Dienstleister in deutsche Unternehmen integriert werden. Die Mitarbeiter erhalten im Vorfeld eine anerkannte Ausbildung, die nötige Sprachkompetenz (bei Jugendlichen entspricht dies dem Niveau B1) sowie einen gültigen Aufenthaltstitel inkl. Arbeitsgenehmigung. Die vietnamesischen Arbeitskräfte haben das Ziel, für immer nach Deutschland zu kommen und sind entsprechend motiviert. Zurzeit absolvieren rund 500 Menschen in Vietnam einen Deutschkurs mit entsprechender Ausbildung, um demnächst bei uns arbeiten zu können.



Das i-Tüpfelchen liegt in der Möglichkeit, 50 bis 100 % der Honorarkosten für die ersten drei Mitarbeiter durch die Sächsische Aufbaubank erstattet zu bekommen.



”

Mein Name ist **Marit Petzoldt**, ich bin Volljuristin und seit nunmehr drei Monaten beim Handelsverband im Bereich Internetrecht, E-Commerce und Wettbewerbsrecht tätig. Zu meinen Haupttätigkeiten gehört die Beratung der Mitglieder zu aktuellen neuen Regelungen, die von der EU oder dem Bund kommen; die Prüfung von Websites und Internetshops auf die Einhaltung rechtlicher Bestimmungen und die außergerichtliche Vertretung unserer Mitglieder beim Erhalt von wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen. Darüber hinaus berate und unterstütze ich die Mitglieder außergerichtlich bei Fragen zum Kaufrecht, Mietrecht und Handelsrecht.

“



Frau Petzoldt, was waren Ihre Top-Themen zum Jahresstart 2025, was bewegt die Mitglieder?

Das mit Abstand wichtigste Thema ist die Umsetzung der allgemeinen Produktsicherheitsverordnung der EU. Die Verordnung ist seit 13. Dezember 2024 in Kraft und regelt unter anderem neue Pflichten für Händler als Hersteller und neue Informationspflichten im Online-Handel. Eine Vielzahl unserer Mitglieder ist von der neuen Verordnung betroffen. Es besteht ein großer Beratungsbedarf, da die Regelungen der Verordnung für den Laien schwer verständlich sind und sich oft erst bei der praktischen Umsetzung Fragen ergeben. So gibt es z. B. viele Nachfragen von Mitgliedern, ob sie nun als Hersteller im Sinne der Verordnung gelten, welche konkreten Pflichten zu erfüllen sind und wie die Produktangebote im Online-Shop gestaltet werden müssen.

Ein weiteres Thema, das eigentlich immer aktuell ist, sind Abmahnungen wegen Gesetzesverstößen. Besonders hervorzuheben sind Abmahnungen auf Grund von Urheberrechtsverletzungen in Folge unerlaubter Nutzung von Bildern auf Websites oder Social-Media-Kanälen. Die Abmahnungen sind leider oft berechtigt, so dass in der Folge eine strafbewehrte Unterlassungserklärung gegenüber dem Urheber abzugeben und Schadenersatz zu zahlen ist. Hier unterstütze ich die Mitglieder durch Beratung zur Rechtslage, durch Übernahme der außergerichtlichen Vertretung und bei der Formulierung modifizierter Unterlassungserklärungen, soweit dies notwendig ist.

Des Weiteren hatten Mitglieder zum Thema E-Rechnung Beratungsbedarf. Seit 1. Januar 2025 besteht für alle Unternehmen in Deutschland die Pflicht, Rechnungen in einem gesetzlich vorgeschriebenen Format empfangen zu können. Die rechtskonforme Umsetzung dieser Pflicht stellt vor allem kleine Händler vor Herausforderungen.

Wie informieren und beraten Sie die Mitgliedsunternehmen?

Ich informiere unsere Mitglieder durch Beiträge zu aktuellen Themen in unseren Rundschreiben. Zu besonders komplexen Themen erstellen meine Kolleginnen und ich Merkblätter, die im Exklusivbereich der Homepage des Handelsverbandes von unseren Mitgliedern abgerufen werden können. Darüber hinaus stehe ich unseren Mitgliedern persönlich für Fragen zur Verfügung, sei es per E-Mail, Telefon oder im persönlichen Gespräch bei uns in der Geschäftsstelle Dresden. So konnte ich z. B. beim Thema allgemeine Produktsicherheitsverordnung in rund 25 Fällen beratend zur Seite stehen.

Und mit welchen Themen rechnen Sie für die Zukunft?

Ein Thema, das uns in 2025 voraussichtlich stark beschäftigen wird, ist das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz, das am 28. Juni 2025 in Kraft tritt. Bestimmte Produkte und Dienstleistungen müssen dann barrierefrei angeboten werden. Dazu gehört auch die Pflicht, Online-Shops barrierefrei zu gestalten. Bei der praktischen Umsetzung wird es erwartungsgemäß viel Beratungsbedarf bei unseren Mitgliedern geben.

Vielen Dank!

ZUKUNFT HANDEL(N):

IN NEUER
LOCATION



BRANCHENTREFFEN DES SÄCHSISCHEN HANDELS AM 24.09.2025

Für das Branchentreffens des sächsischen Handels 2025 haben wir mit der Dresden Whisky Manufaktur eine im Herbst 2024 neueröffnete Event-Location im Alberthafen gefunden und ein topaktuelles Programm mit hochkarätigen Referentinnen geplant. Wir werden uns diesmal mit den Schwerpunkten: Service-Exzellenz und Inszenierung im Handel auseinandersetzen. Zugleich wird der Netzwerkgedanke wieder im Fokus stehen, um sich vor Ort über branchenrelevante Themen austauschen zu können. Zudem wird es Zeit für Führungen und Verkostungen in der Manufaktur geben.

„SERVICE-EXZELLENZ UND INSZENIERUNG IM HANDEL“

TOP-
REDNERIN:

MARIA-THERESA SCHINNERL EXPERTIN FÜR KUNDEN-SERVICE-QUALITÄT

SERVICE-EXZELLENZ IM HANDEL: POTENZIALE FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Erleben Sie **Maria-Theresa Schinnerl**, wie sie eindrucksvoll zeigt, wie perfekte Kunden-SERVICE-Qualität im Handel einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil schafft und Kunden begeistert. Sie beleuchtet, wie man in Kundenbegegnungen stets Haltung bewahrt und die Gunst der Kunden durch einen sensiblen und wertschätzenden Zugang nutzt. Besonders in kritischen Momenten, wie Beschwerden, Reklamationen und Kritik, kann der engagierte Mitarbeiter den Unterschied machen und als Botschafter für das Unternehmen auftreten.

Freuen Sie sich auf wertvolle Tipps und Tricks aus der Kundenorientierungswelt sowie zahlreiche praxisnahe Beispiele, die zur Nachahmung einladen!

„IM KUNDEN-SERVICE SIND ES DIE KLEINIGKEITEN,
NUANCEN UND DETAILS, DIE DEN ENTSCHEIDENDEN UNTERSCHIED MACHEN.“

Mag. (FH) Maria-Theresa Schinnerl, CSP





AB 10 UHR ERWARTEN SIE: FACHVORTRÄGE, FRISCHE IMPULSE UNSERER PRAXISPARTNER UND EIN MUSIKALISCHES GET-TOGETHER

Dresdner Whisky Manufaktur GmbH,
Magdeburger Straße 58 / Haus R2, 01067 Dresden



© Werner Kneitsch

NORA SCHMID INTENDANTIN SEMPEROPER DRESDEN

MODERATION & IMPULS

In Bern geboren, studierte **Nora Schmid** in ihrer Heimatstadt sowie in Rom Musikwissenschaft und Betriebswirtschaft. Neben dem Studium widmete sie sich dem klassischen Gesang und sammelte Bühnenerfahrung am Stadttheater Bern. Zudem war sie als Assistentin bei Prof. Anselm Gerhard am Institut für Musikwissenschaft der Universität Bern tätig.

Seit der Spielzeit 2024/25 ist Nora Schmid Intendantin der Semperoper Dresden.



ANNE OPITZ INHABERIN PLUS INTERIOR DESIGN UND EXPERTIN FÜR LICHT- UND FARBBALANCE IN INNENRÄUMEN

MEHR MUT ZU WOW - INSZENIEREN VON RÄUMEN MIT FARBE UND LICHT

Anne Opitz ist die Gründerin von PLUS Interior Design und eine Expertin für die perfekte Balance von Farbe und Licht in Innenräumen. Mit ihrem klaren Ansatz und einem Fokus auf hochwertige Materialien sowie durchdachte Raumplanung schafft sie funktionale und ästhetisch ansprechende Designs, die das Wohlbefinden der Nutzer steigern und stets auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen. Als Colour Consultant nutzt sie ihre Expertise, um durch gezielte Farb- und Lichtwahl einzigartige Atmosphären zu kreieren, die weit über das Visuelle hinausgehen.

WWW.HANDEL-SACHSEN.DE

JETZT ANMELDEN!



Teilnahmegebühr:

Mitglieder des Handelsverbandes Sachsen und öffentliche Verwaltung: 99,00 €
Nicht-Mitglieder aus dem Handel: 199,00 € | Sonstige Unternehmen: 299,00 €

Preise in netto zzgl. MwSt.

WÜRZIGE IDEEN - EINZIGARTIGE VIelfALT DIE ZAFFARAN GEWÜRZMANUFAKTUR DRESDEN

Von außen noch eher unscheinbar und ein regelrechter Geheimtipp, empfängt einen im Inneren der Dresdner Neustadt sofort ein unvergleichlicher Duft: nach Exotik, kraftvollen Gewürzen, außergewöhnlichen Kräutern und intensiven Gewürzmischungen.

Vor reichlich anderthalb Jahren hat sich hier ein junges Unternehmerpaar einen Traum erfüllt: das eigene Geschäft mit ausgesuchten, feinen Gewürzen. Christiane Rose und Johann Hempel, beide Mitte 30, haben hier in Dresden Gartenbau studiert. Nach beruflichen Stationen auswärts hat es sie wieder hierher zurückgezogen, als sich die Übernahmemöglichkeit bot.

Die Magie des Geschmacks und das Erlebnis des Einkaufs

Das Ladengeschäft ist nur ein Teil der Vision des engagierten Teams. Neben nachhaltigem Wirtschaften und der direkten Verbindung zu den Produzenten geht es vor allem auch um das Erlebnis beim Einkaufen und die Verbindung von Menschen durch guten Geschmack. So haben sich innerhalb kürzester Zeit auch die Gewürz-Events mit Themen wie „In 80 Minuten um die Welt“ etabliert und werden als offene Seminare, Workshops oder Firmenevents angeboten.

Eine Portion Mut gehörte natürlich dazu, ganz einfach gestaltete sich der Start in die Selbständigkeit nicht. „Wir haben den zeitlichen Aufwand dann doch ein wenig unterschätzt. Die gesamte Dokumentation war nicht digital, da mussten wir vieles nacharbeiten. Aber jetzt sind wir auf einem guten Stand.“ Auch die angebotenen Produkte wurden intensiv geprüft und anhand der eigenen Strategie angepasst und geändert. „Wir möchten echte Spezialisten sein für Gewürze: hohe Qualität, die Eigenproduktion und der Verzicht auf sämtliche Zusatzstoffe stehen für uns im Vordergrund.“

Und so kann man hier an jedem Gewürz schnuppern, bekommt umfangreiches Produktwissen und natürlich auch Rezepttipps. Die Angebote sind verführerisch – mit so klangvollen Namen wie der Frischkäsecreme „Café de Paris“ oder dem Topseller des Unternehmens: dem „Butterbrot-Booster“. Neugierig geworden: dann einfach mal vorbeischaun auf der Martin-Luther-Str. 20 in Dresden-Neustadt oder im Online-Shop unter

WWW.ZAFFARAN.DE

”

Zaffaran ist nicht nur ein Gewürzladen. Es ist ein Ort, an dem Vielfalt, Qualität und ein unvergessliches Einkaufserlebnis Hand in Hand gehen. Hier wird jeder Kunde nicht nur als König behandelt, sondern als Teil der Familie. Eine direkte Verbindung zu den Bauern garantiert nicht nur die Qualität, sondern auch die Geschichte hinter jedem Gewürz.

“



DAS STEMA-WINTERDORF IN GROSSENHAIN

SO SIEHT ES AUS, WENN UNTERNEHMER
FÜR INNENSTADT-BELEBUNG SORGEN



#GROSSENHAIN #STADTMITTEZUKUNFT



Michael Jursch

Seit Ende Januar steht sie nun: die Eisbahn mit kleinem Winterdorf im Zentrum von Großenhain.

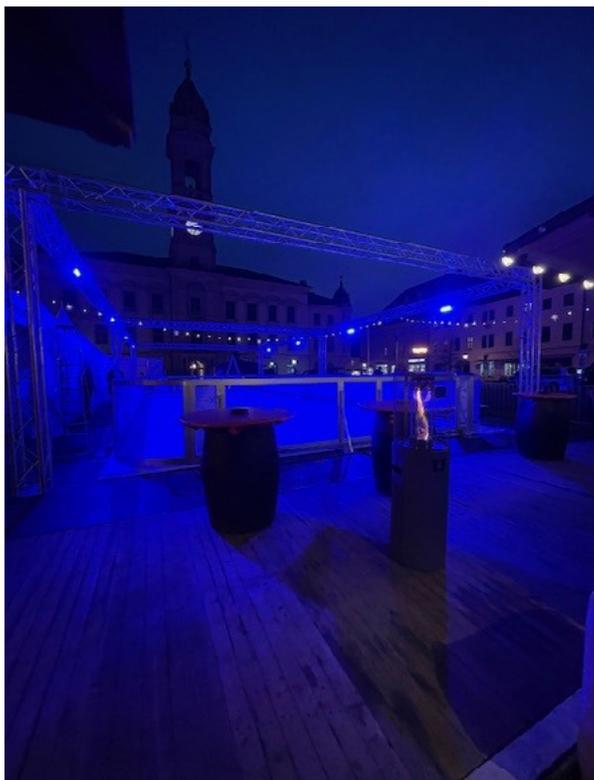
Unsere Verbandsmitglieder Ronny Rühle, INDIGO Fashion e. K., und als Sponsor Michael Jursch von der Stema Metalleichtbau GmbH haben gemeinsam für die Stadt ein Leuchtturmprojekt zur Innenstadtbelebung in der Winterzeit geschaffen. Das „Stema-Winterdorf“ bietet mit seinem Charme, den gemütlichen Sitzgruppen und natürlich der Möglichkeit zum Eislaufen für Jung und Alt in der oft wenig frequentierten und dunklen Jahreszeit einen attraktiven Anziehungspunkt.



Ronny Rühle

So geht Unternehmertum im Handel!

Machen Sie sich gern selbst ein Bild und schauen Sie mal in Großenhain vorbei – es lohnt sich!



Nahkauf – ERFOLG DURCH NÄHE

DER NACHBARSCHAFTSMARKT –
EINFACH NÄHER DRAN!

**JETZT
BEWERBEN!**

Nah

turtalente gesucht!

**Mach dich jetzt selbstständig als
Kauffrau/-mann (m/w/d) mit nahkauf.**

Jeder Kaufmann kann sich auf die Unterstützung durch die starke, leistungsfähige Zentrale, wie sie nahkauf mit REWE hat, verlassen. Sie beliefert ihn nicht nur mit den wesentlichen Teilen seines Sortimentes, sie unterstützt ihn auch in wichtigen Aspekten des Marketings, des Vertriebs und der Marktorganisation. Der Kaufmann kann sich auf seine ureigene Aufgabe konzentrieren: den Kundenkontakt.



**Kontaktperson:
Michael Ihme
Rheinstraße 8
14513 Teltow**



Erfolgsfaktor: fester Bestandteil einer Gemeinschaft

Die nahkauf Märkte sind Teil einer starken Gemeinschaft: der REWE Group. Mit einem Umsatz von mehr als 61,2 Milliarden Euro (2018) hat sich die REWE Group zu einem der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Europa entwickelt und betreibt heute 15.000 Märkte mit 330.000 Beschäftigten in 20 Ländern. Das Stammgeschäft inmitten der anderen erfolgreichen Geschäftsfelder ist und bleibt jedoch der Lebensmitteleinzelhandel. Hier überzeugt die REWE Group mit innovativen und modernen Vertriebstypen, zu denen z. B. das Nachbarschaftsmarktkonzept von nahkauf gehört.

Erfolgsfaktor: Konzept für einen modernen Nachbarschaftsmarkt

Die zunehmende Bedeutung eines modernen kleinflächigen Nachbarschaftsmarktes für die optimale Versorgung der Bevölkerung ist unter allen Experten im Lebensmittelhandel unbestritten. Konsequenterweise hat REWE deshalb die nahkauf Linie weiterentwickelt. Mit Erfolg: In Stadtrandlagen und dem ländlichen Raum erfreut sich nahkauf als kompetenter Nachbarschaftsmarkt einer stetig wachsenden Beliebtheit. Rund 430 Märkte stellen in vielen kleinen Kommunen die Versorgung mit den Gütern des täglichen Bedarfs sicher. Betrieben werden sie ausschließlich von selbstständigen Kaufleuten, die nahezu alle als genossenschaftliche Mitglieder der REWE Group verbunden sind. Das Ziel der REWE Group ist es, nahkauf im Nahversorger-Bereich bundesweit zur stärksten Vertriebsmarke auszubauen.

Erfolgsfaktor: Kundenorientierung

Der moderne Nahversorger dient aber nicht nur dem Einkauf, sondern erfüllt auch eine soziale Funktion als Kommunikationszentrum für alle Kunden im Ort. nahkauf erfüllt auf optimale Weise die Wünsche seiner Kunden, die durch den intensiven persönlichen Kontakt in den meisten Fällen bekannt sind. Hier kümmert man sich gern um individuelle Anliegen.

Nahbare Selbstständige = erfolgreiche Selbstständige

Selbstständige Kaufleute sind gemessen, an der Umsatz- und Ertragssituation innerhalb der REWE Group, durch ihr stärkeres Engagement, aber auch durch die Nähe zum Kunden, sehr erfolgreich. Sie sind in ihrem Ort oder Stadtteil etabliert und als wichtiges Mitglied der dortigen Bevölkerung angesehen und respektiert. Als kontaktfreudige Kaufleute kennen sie viele Kunden und deren Wünsche und Anforderungen an den Markt persönlich. Sie können also gezielt reagieren durch die Schaffung einer positiven Einkaufsatmosphäre, die individuelle Strukturierung des Sortiments und das Angebot von Serviceleistungen, über die Beschaffung nicht ständig im Sortiment befindlicher Artikel bis hin zur Hausbelieferung älterer oder nicht mobiler Kunden.

FACHEXKURSION ZU DEN TIGERSTAATEN IN DEN TROPEN

Die diesjährige Fachstudienreise des Handelsverbandes Mitteldeutschland führte Unternehmer nach Singapur und Malaysia.

Auf dem Flughafen „Changi“ in Singapur angekommen, stand für die Reiseteilnehmer zunächst eine Besichtigung des 135.000 m² umfassenden gläsernen Rundbaus „The Jewel“ an: Eine grüne Oase mit 280 Geschäften und Restaurants sowie einem Weltrekord-Wasserfall. Anschließend ging es zu den Gardens by the Bay, die nicht nur zu den berühmtesten Sehenswürdigkeiten Singapurs gehören, sondern auch als eine der spektakulärsten Gartenwelten der Erde gelten – Wunderwerke der Architektur, des Designs und der Ingenieurkunst. An den Folgetagen besichtigten die Reiseteilnehmer nicht nur Shoppingcenter, Märkte und Markthallen sowie Geschäfte auf den zahlreichen Geschäftsstraßen wie der Orchard Road, Singapurs bekanntester Einkaufsstraße und bedeutendstes Einzelhandelszentrum mit Kaufhäusern, exklusiven Boutiquen und modernen Außenauftritten, sondern sie erfuhren bei einem ausführlichen Gespräch mit Vertretern der Deutsch-Singapurischen Außenhandelskammer auch viel Wissenswertes zur Wirtschaftsstruktur, zu den wichtigsten Branchen und Sektoren von Singapur, zum Investitionsklima, zum Wirtschaftswachstum und zur Bedeutung des zweitgrößten Containerhafens der Welt. Aufgrund seiner strategischen Lage ist Singapur seit mindestens zwei Jahrhunderten ein bedeutender Umschlagplatz und Handelsposten. Darüber hinaus wurde sich zum Kon-



sumverhalten und natürlich speziell zur Branche Einzelhandel ausgetauscht. Des Weiteren standen unter anderem der Besuch des Regierungs- und Bankenviertels, von Chinatown, des indischen und arabischen Viertels sowie des Mount Faber und der Unterhaltungsinsel Sentosa mit dem derzeit größten Meeresaquarium auf dem Programm.



Auch in Malaysia und den Städten Malakka sowie Kuala Lumpur standen die wirtschaftlichen Gegebenheiten, die Kultur des Landes sowie bedeutende Sehenswürdigkeiten wie die Twin Towers oder die Batu Caves – berühmt für ihren spektakulären hinduistischen Tempel in einer Höhle – im Mittelpunkt der Reise. Bei einem Termin mit der Deutsch-Malaysischen Außenhandelskammer in Kuala Lumpur erfuhren die Reiseteilnehmer auch in Malaysia viel Neues und Interessantes zur wirtschaftlichen Situation des Landes. Ferner besichtigten sie das größte Einkaufszentrum von Malaysia, den





KL-Pavilion sowie zahlreiche Märkte und konnten sich so von der Vielfalt des Einzelhandels in Malaysia überzeugen. Auch der Besuch einer Teeplantage in den Cameron Highlands, deren Inhaber viel Wissenswertes über Anbau, Verarbeitung und Verkauf zu erzählen wusste sowie eines Dorfes der Ureinwohner von Malaysia durften nicht fehlen.

Mit bleibenden Eindrücken und zahlreichen Informationen erreichten die Reiseteilnehmer nach 10 Tagen Fachexkursion wieder Frankfurt am Main.



MARODE INFRASTRUKTUR: BRÜCKENDESASTER IN SACHSEN

DIE WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG EINER GANZEN REGION STEHT AUF DEM SPIEL – KLEINTEILIGER EINZELHANDEL MIT DEN STÄRKSTEN AUSWIRKUNGEN

Es ist wohl niemandem verborgen geblieben: in Sachsen bröckelt die Infrastruktur. Nach dem fatalen Einsturz der Carolabrücke in Dresden wurden zahlreiche weitere Bauwerke geprüft. Neben einem Abriss in Großenhain hat es besonders die Sächsische Schweiz hart getroffen. Die Bad Schandauer Elbquerung wurde im November quasi über Nacht und mit sofortiger Wirkung gesperrt. Während man in anderen Regionen noch Ausweichmöglichkeiten hat, müssen Bevölkerung und Wirtschaft hier enorme Umwege in Kauf nehmen. Die nächsten Brücken befinden sich in Pirna oder erst wieder in Děčín.

Dies hat erhebliche Auswirkungen, vor allem auch für die ansässigen Unternehmen. Eine Umfrage der IHK Dresden in der Region zu Beginn des Jahres hat dies in sehr deutlichen Zahlen aufgearbeitet. Knapp 400 Unternehmen verschiedener Branchen hatten sich daran beteiligt. Davon vermelden 61 % teils erhebliche Umsatzrückgänge, mehr als zwei Drittel erhebliche Erhöhungen der Transportzeit und -kosten.

31 % der Befragten sehen den Fortbestand ihres Unternehmens ohne Brücke binnen Jahresfrist gefährdet!

Besonders der kleinteilige Einzelhandel spürt einen deutlichen Kunden- und Umsatzrückgang, aber auch ansässige Lebensmittelhändler sehen mit Sorge in die Zukunft. Hinzu kommen erheblich gestiegene Betriebskosten durch lange Fahrtwege. Auch Personalprobleme nehmen zu: die Unzufriedenheit mit der Situation zieht sich durch alle Bereiche. Und nach wie vor ist die (zwar momentan für alle kostenfreie) Fähre die einzige Möglichkeit, ans andere Ufer zu gelangen.

Jetzt ist es an der Politik, schnell und pragmatisch zu handeln. Die eindeutige gemeinsame Forderung aller Verbände lautet: es muss noch binnen Jahresfrist eine Behelfsbrücke entstehen und die Planungen zu einem Neubau müssen so schnell wie möglich beginnen. Ministerpräsident Michael Kretschmer hat dies bereits zur Chefsache erklärt. Jetzt sollten den Worten umgehend Taten folgen!

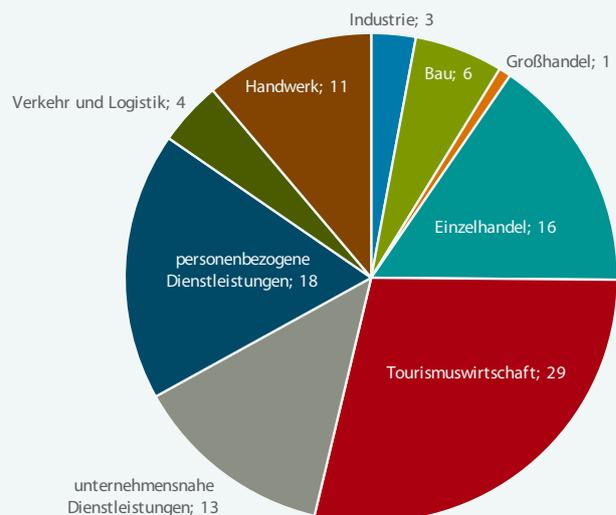
Der Handelsverband steht den betroffenen Unternehmen mit größtmöglicher Unterstützung zur Seite und ist vor Ort in die weitere Entwicklung eingebunden. Ihre Ansprechpartner im Verband:

Marica Pawlik & David Tobias



UNTERNEHMENSBEFRAGUNG ZU DEN AUSWIRKUNGEN DER BRÜCKENSPERRUNG

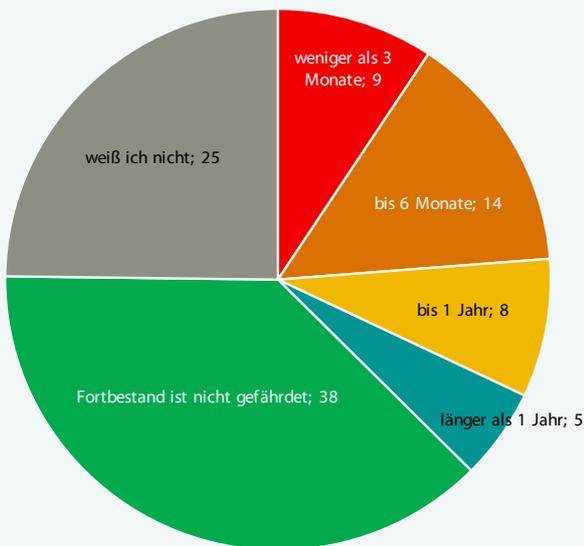
BRANCHENAUFTEILUNG IN PROZENT



Zeitraum: 20.12.24 bis 03.01.25
Stichprobe aus 4.000 Unternehmen
Rücklauf 391 Antworten = 9,7 %

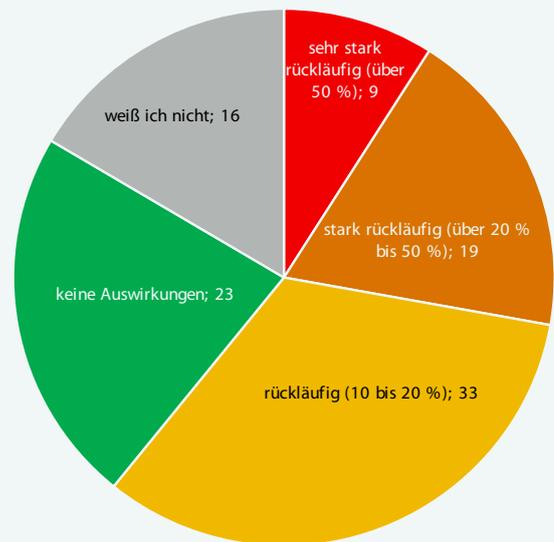


ÜBERLEBENSDAUER OHNE ELBQUERUNG IN PROZENT:



31 % der Befragten sehen den Fortbestand ihres Unternehmens ohne Brücke binnen Jahresfrist gefährdet!

UMSATZENTWICKLUNG IN PROZENT



61 % der Befragten vermelden Umsatzrückgänge!

AUSWIRKUNGEN AUF DAS PERSONAL





GESICHTER DES HANDELS

PRESSEGROSSHANDEL MIETKE **FRANK MIETKE**

Der **Pressegroßhandel Mietke** mit **Geschäftsführer Frank Mietke** ist der Ansprechpartner für Presse, Tabak und (Schul-)Bücher in der Oberlausitz. Im Jahr 2023 wurden drei einzigartige Einzelhandelsfilialen in der Region (Bautzen, Löbau, Niesky) erschlossen und jeder Standort bietet ein unvergleichliches Einkaufserlebnis und ist darauf ausgerichtet, den Kundenbedürfnissen optimal gerecht zu werden. Ein perfekter individueller Service und Geschäfte mit Wohlfühl-atmosphäre zeichnen das Unternehmen aus.



KÜCHENFACH- HÄNDLER AUS PIRNA **FALCO WEIGELT**

Verantwortung übernimmt Falco Weigelt in vielerlei Hinsicht:

- » für sein Unternehmen und seine Familie, indem er planvoll und frühzeitig Maßnahmen zur Nachfolge bespricht und umsetzt.
- » für Umwelt und Gesellschaft, indem er jede Möglichkeit sucht, Wissen zu tanken, Erfahrungen zu sammeln und den ökologischen Nutzen zu finden und umzusetzen.
- » für sein Unternehmen und seine Verbundgruppe, indem er beispielgebende Konzepte umsetzt, die Aufmerksamkeit in seiner Branche genießen, und damit nicht nur Trends erkennt, sondern aktiv mitgestaltet.



KAUFMANN AUS LEIDENSCHAFT

PATRICK MÜLLER

”

Die frühzeitige und konsequente Investition in neue Wachstumsimpulse noch vor dem Erreichen der Sättigungskurve ist der Erfolgsgarant: ein starkes, kundenorientiertes Ladenbaukonzept mit einer überdurchschnittlichen Zahl regionaler und frischer Produkte, sowie nochmal erweiterte Services und Dienstleistungen.

“

David Tobias, Geschäftsführer beim Handelsverband Sachsen e. V., über Patrick Müller, Filialleiter bei EDEKA Wilsdruff



WIRTSCHAFTSPOLITISCHER
EMPFAANG

SAVE THE
DATE!

15.05.2025

Plenarsaal des
Sächsischen Landtags

Bernhard-von-Lindenau-Platz 1
01067 Dresden

16:00 Uhr

JETZT
ANMELDEN!



Handelsverband
Sachsen
HVS

Die Teilnahmegebühr für die
Veranstaltung ist online einsehbar.



REWE Heggenstaller weiterhin „Ausgezeichnet Generationenfreundlich“



Generationenfreundliche Einkaufsatmosphäre bei EDEKA Nagler in Geithain



REWE Märkte in Pirna und Dresden/Leuben werden allen Generationen gerecht.



Ausgezeichnet Generationenfreundlich



REWE Dominique Müller Generationenfreundlich im SP1



toom Baumarkt in Chemnitz-Sonnenberg weiterhin kunden- und generationenfreundlich



REWE Markt Yvonne Berkefeld in Zwickau-Eckersbach mit neuem Marktconcept



toom Baumarkt Mike Melzer in Marienberg erneut generationenfreundlich



Pillnitzer Nahkauf erstmals ausgezeichnet



toom Baumarkt in Falkenstein erneut generationenfreundlich



Erneut ausgezeichnet - der REWE Markt von Benjamin Geschwill in Görlitz macht Einkaufen für alle angenehm



Schöne Einkaufserlebnisse bei REWE Annett Drieschner in Oelsnitz/Erzg.



Generationenfreundlicher Einkaufsmarkt in Hartha



GENERATIONSFREUNDLICHES EINKAUFEN 2024

alle Auszeichnungen finden Sie auf www.handel-sachsen.de



Generationenfreundliches
Einkaufen bei EDEKA
Schäfer in Hainichen



REWE Markt in Auerbach weiterhin
generationen- und kundenfreundlich



toom Baumarkt in Schneeberg
erneut „Ausgezeichnet
Generationenfreundlich“



Edeka Markt Winter in
Löbnitz erneut „Ausgezeichnet
Generationenfreundlich“



REWE Markt Nadine Pfeifer
in Reichenbach punktet
mit Abholservice



Globus Markthalle Chemnitz
„Ausgezeichnet
Generationenfreundlich“



„Generationenfreundliches Einkaufen“
bei EDEKA Müller in Döbeln



Toom Baumarkt in Oelsnitz
zum wiederholten Mal
generationenfreundlich
ausgezeichnet



REWE Markt Schürer in Werdau
weiterhin generationenfreundlich



Nahkauf in Dresden Striesen
verdient „Ausgezeichnet
Generationenfreundlich“



Edeka Niesky- Nach Umbau
noch besser und dazu
Ausgezeichnet
Generationenfreundlich



Generationenfreundliches Einkaufen
im EDEKA Markt Smetana in
Schwarzenberg



Alles für den Kunden:
Globus Seehausen
in hohem Maße
generationenfreundlich



OBI Baumarkt CEV Ebel
in Meerane weiterhin
generationen- und
kundenfreundlich



EDEKA Potrzebski zweifach
Generationenfreundlich



Edeka Schulze in Oberkaina als
generationenfreundlich ausgezeichnet



EDEKA Meisel in Hohenstein-
Ernstthal überzeugt mit Premium
Service an und auf der Rennstrecke

INNOVATIVE WEITERBILDUNGSANGEBOTE FÜR UNTERNEHMEN

Autorin: Bettina Wilhelm LL.M., Geschäftsführerin der Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e. V. (zbb)

Die Herausforderungen, die die Digitalisierung an Händler und deren Mitarbeitende stellt, sind zunehmend komplex. Mitarbeitende müssen lernen, mit neuen Technologien am Arbeitsplatz umzugehen. Es ist daher nicht leicht, die richtigen Weiterbildungsangebote zu finden. Die Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e. V. (zbb) www.zbb.de unterstützt mit ihrer Expertise und den innovativen Angeboten zielgerichtet dabei. Dazu gehört die Entwicklung von modernen digitalen Lernprogrammen zur Qualifizierung von Führungskräften und Mitarbeitenden.



Bettina Wilhelm

Diese Angebote werden mit KI-Assistenzsystemen rund um das Thema Customer Journey im E-Commerce erweitert (www.el-ecom.de). ELe-com ermöglicht berufsbezogene Weiterbildung im E-Commerce für neue Zielgruppen aller Branchen. Das Lernangebot richtet sich sowohl an Führungskräfte der mittleren Ebene, an Beschäftigte mit Erfahrungen als auch an Quereinsteiger. Das KI-Empfehlungssystem berücksichtigt Lernpräferenzen bezüglich Lernziel, Lerntyp, Lernformat und Vorwissen. Nutzende profitieren von optimiertem Lernen, KI-basierte Vorschläge fördern Flexibilität, Lernerfolg, Personalisierung. Vermieden werden Über- oder Unterforderung.

DAS PROJEKT ELE-COM IN 4 SÄTZEN:

- Im Projekt ELe-Com haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, ein System mit mehreren Lernmöglichkeiten zu entwickeln, das das Lernen in der beruflichen Weiterbildung für die Nutzenden mit unterschiedlichen Lernbedürfnissen und Präferenzen attraktiver und leichter macht.
- Die Nutzenden können sich entscheiden, ob sie von unseren Assistenzsystemen komplett, teilweise oder gar nicht geführt werden, Micro-Lerneinheiten gibt's über die Lernplattform ILIAS
- Außerdem besteht die Möglichkeit, aus drei Lernformaten auszuwählen – Lesen, Hören oder Sehen.
- Projektverbund: 9 Partner, **zbb** Verbundkoordinator (2 Universitäten TU Dresden und THN), 4 Bildungseinrichtungen des Handels (Bsp. KOMPASS), ein eLearning Unternehmen Qualitus, ein Forschungsinstitut des Handels IFH)

Mehr dazu gibt's im Podcast:  



Ergänzend sind die vielfältigen Qualifikationsmöglichkeiten im Handel. Bereits während der Ausbildung können durch Zusatzausbildungen an den beruflichen Schulen erste Aufstiegschancen wahrgenommen werden. Ein Beispiel ist die ausbildungsbegleitende Zusatzqualifikation zur Handelsassistentin/zum Handelsassistenten (zbb). Mit Bausteinen aus Handelsmarketing, Informations- und Warenwirtschaft, Rechnungswesen, Personal- und Arbeitsrecht bereitet sie in kurzer Zeit auf eine Position als zukünftige Führungskraft im Handel vor. Weitergehende Informationen dazu:

www.zbb.de/themen/zusatzqualifikationen/



Informationen finden Sie bei der Zentralstelle für
Berufsbildung im Handel e. V. (zbb) unter:
www.zbb.de

9. AUSBILDERFORUM

KOMPASS, das Bildungszentrum des Handelsverbandes Sachsen, sowie njumii, das Bildungszentrum des Handwerks, führen auch dieses Jahr wieder gemeinsam das Ausbilderforum durch. Sie erwartet ein **interessantes Programm** mit aktuellen Informationen, Vorschlägen und Erfahrungsberichten für eine attraktive Berufsausbildung. Eingeladen sind Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte sowie an der Ausbildung interessierte Personen.

KOMPASS
Kompetenzen passgenau vermitteln
Die Bildungseinrichtung des Handelsverbandes Sachsen e.V.

njumii
Das Bildungszentrum
des Handwerks

In der **Gesprächsrunde „Mitarbeiter und Azubis mit Migrationshintergrund. Fachkräfte von morgen.“** möchten wir gemeinsam mit Ihnen Aspekte zur Ausbildung und Beschäftigung von Menschen aus anderen Herkunftsländern diskutieren. Dazu haben wir Firmenvertreter, die bereits Erfahrungen auf diesem Gebiet gesammelt haben, eingeladen.

In bewährter Weise erhalten Sie die Möglichkeit, sich mit anderen **betrieblichen Ausbildungsakteuren auszutauschen**. Natürlich können Sie auch ihre individuellen Fragen mit den Verantwortlichen der Bereiche Berufsbildung und Gesellenprüfung der Handwerkskammer Dresden bzw. den Bildungsberatern von KOMPASS klären.

In unseren Workshops am Nachmittag greifen wir aktuelle Themen und Fragen aus Ihrer Ausbildertätigkeit auf. Der Marktplatz vor Beginn der Veranstaltung bietet Ihnen umfangreiche Informationen und Angebote rund um die Berufsausbildung.

**27. MÄRZ
2025**

**12:00 -
17:00 UHR**

JETZT ANMELDEN!



WWW.HANDEL-SACHSEN.DE

Teilnahmegebühr:
49,00 €, inklusive Tagungsgetränke und Mittagsimbiss.

Preise in netto zzgl. MwSt.



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Die tarifvertragliche Altersversorgung im Einzelhandel.

Eine innovative Branchenlösung für Arbeitgeber und
Mitarbeitende.

Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist die Absicherung im Alter ein wichtiges Thema. Vor diesem Hintergrund haben die Arbeitgeberverbände im Einzelhandel Tarifverträge zur Altersvorsorge geschlossen.



Für weitere Informationen oder ein Beratungsgespräch
nutzen Sie den QR-Code.

Absender / Herausgeber:

HandelsService Sachsen GmbH • v.i.S.d.P. David Tobias
Könneritzstraße 3 • 01067 Dresden • Telefon: 0351 / 867 06 12

Anzeigenverwaltung:

HandelsService Sachsen GmbH • Könneritzstr. 3 • 01067 Dresden
Telefon: 0351 / 867 06 12 • E-Mail: handels-service@handel-sachsen.de

Design: diamonds network GmbH – Full-Service-Agentur Dresden

 **Handelsverband
Sachsen
HVS**

Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Alle Rechte
vorbehalten. Für Angebote in den Werbeanzeigen ist
ausschließlich der Werbetreibende verantwortlich. Ohne
schriftliche Genehmigung darf kein Teil dieses Magazins
vervielfältigt oder verbreitet werden.