



**WIRTSCHAFTS-
POLITISCHER EMPFANG**

15.05.2025

ZEIT ZUM HANDELN!



#16

Mai 2025

IMPULSE AUS DEM HANDEL – FÜR DEN HANDEL

SCHAUFENSTER

Das Branchenmagazin für
erfolgreiches Unternehmertum

HANDEL

INHALT

SEITE 4

IM GESPRÄCH: RENÉ GLASER

SEITE 6

**WIRTSCHAFTSPOLITISCHER EMPFANG
AM 15.05.2025**

SEITE 8

**EIN HIDDEN CHAMPION DES
HANDELS IM DIY-GESCHÄFT**

SEITE 10

**FÖRDERBILANZ 2024:
BÜRGERSCHAFTSBANK SACHSEN**

SEITE 12

**FÖRDERBILANZ 2024:
MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGS-
GESELLSCHAFT SACHSEN**

SEITE 14

BESTÄNDIGKEIT DURCH WANDEL

SEITE 16

**SCHWERPUNKT:
UNTERNEHMENSNACHFOLGE**

SEITE 17

**STARKE FRAUEN
ALS NACHFOLGERINNEN**

SEITE 18

**VEGANE TRENDSETTER
AUS SACHSEN**

SEITE 19

**FACHSTUDIENREISE 2026:
PORTUGAL**

SEITE 20

**SONDERAUSWERTUNG DER
DEUTSCHLANDSTUDIE INNENSTADT**

SEITE 24

VERANSTALTUNGSRÜCKBLICKE

SEITE 26

**ZUKUNFT HANDEL(N):
BRANCHENTREFFEN DES SÄCHSISCHEN
HANDELS AM 24.09.2025**

PARTNER DES HANDELS

AOK PLUS 

Es gibt Neuigkeiten von der AOK PLUS!
www.mdrza.de/plus



Mit dem Rad zur Arbeit

Vom 1. Mai bis 31. August 2025 mit der AOK PLUS – die Gesundheitskasse für Sachsen und Thüringen aktiv deine Gesundheit fördern und unsere Umwelt schützen.

EDITORIAL

Was bewegt den Handel in bewegten Zeiten

Joachim Otto

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



Wenn Sie dieses Heft in den Händen halten, findet er gerade statt: Der diesjährige „Wirtschaftspolitische Empfang des Handelsverbandes Sachsen“ im Sächsischen Landtag. Wie jedes Jahr möchten wir die Gelegenheit nutzen, um Brücken zu bauen zwischen Politik und Unternehmern verbunden mit einem attraktiven Fachprogramm und spannenden Impulsen. Der Landtagspräsident, Alexander Diercks, stellte uns dafür den Plenarsaal zur Verfügung und kein Ort wäre besser dazu geeignet.

Brücken bauen erscheint in diesen Zeiten wichtiger denn je, sind doch die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen fragil wie lange nicht: Der Zollkrieg mit den USA belastet die Wirtschaft ebenso wie der Ukraine-Krieg, hohe Energiekosten, Kaufzurückhaltung und vieles mehr. Wir brauchen entschlossenes Handeln auf allen Ebenen, um wieder zu gewohnter Leistungsfähigkeit zurückzufinden und unser Land für die Zukunft fit zu machen.

Zumindest ist jetzt bekannt, wer zukünftig die für Unternehmen besonders relevanten Ressorts als Ministerin und Minister im Bund übernehmen wird. Mit Katherina Reiche als Wirtschaftsministerin (bisher Managerin bei der E.ON-Tochter Westenergie, aus Luckenwalde in Brandenburg stammend) und Dr. Karsten Wildberger als Minister für Digitalisierung (Vorstandsvorsitzender und Arbeitsdirektor der CECONOMY AG, aktuell kooperierter Vizepräsident des HDE) wechseln gleich

zwei Unternehmenschefs ins Kabinett. Vielleicht gefällt dies nicht jedem, aber Know-how verbunden mit Durchsetzungskraft braucht unsere Zeit.

Und es muss zügig agiert werden:

Den dringendsten Handlungsbedarf macht der Handelsverband unter anderem bei der Senkung der Energiekosten für alle Branchen, beim Abbau von Bürokratie und bei der Sicherung eines fairen Wettbewerbs aus. Hinzu kommt die Reform der Sozialsysteme, die Deckelung der Sozialversicherungsbeiträge und Investitionen in die Infrastruktur. Deutliche Kritik übt der Handelsverband am Einmischen in die Tarifarbeit und Untergraben der Mindestlohnkommission.

Tempo gilt übrigens auch für Sachsen: Für die Themen und die geplanten Maßnahmen des Koalitionsvertrages besteht ebenfalls Diskussionsbedarf, den wir gern mit Ihnen, liebe Mitgliedsunternehmen, ganz direkt an die Verantwortlichen adressieren wollen. Wir sind also gespannt auf den Wirtschaftspolitischen Empfang und freuen uns über die rege Teilnahme. Blicken wir also gemeinsam und optimistisch in die Zukunft!



IM GESPRÄCH:

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



Ein kurzer Blick zurück – wie hat der Einzelhandel das vergangene Jahr abgeschlossen?

Insgesamt war es ein schwieriges Jahr für den Einzelhandel. Den Einzelhandel in Summe betrachtet, stiegen die Umsätze zwar nominal um ca. 2 %, preisbereinigt damit aber nur geringfügig um die 1 %. Zudem gab es in den einzelnen Branchen zum Teil große Unterschiede. So fiel der Umsatz beispielsweise im „stationären Einzelhandel mit vorwiegend Bekleidung“ nach einem schwachen Dezember im Gesamtjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr um 0,3 % und lag damit im Durchschnitt immer noch um die 5 % unter dem Umsatz von 2019. Etwas besser hingegen verlief die Entwicklung beim Einzelhandel mit Lebensmitteln – wenngleich auch hier auf vergleichsweise niedrigem Niveau. Gleichzeitig stiegen allerdings auch die Kosten auf den unterschiedlichsten Ebenen weiter, was erheblich auf die Ertragsituation wirkte. Der Ifo-Geschäftsklimaindex für den Handel in Sachsen wies zum Schluss des Jahres einen deutlich negativen Wert aus. Damit beurteilten die Unternehmen ihre Lage und ihre Geschäftserwartungen zum Ende des Jahres als eher befriedigend bzw. pessimistisch.

Wie verlief der Start in das Jahr 2025 und wie sind die Gesamtaussichten?

Im ersten Quartal des Jahres 2025 konnte der Einzelhandel leichte Zuwächse verzeichnen, getrieben allerdings hauptsächlich durch den Online-Handel. Für den sächsischen Einzelhandel gehen wir für das Gesamtjahr von einer vergleichbaren Entwicklung wie im vergangenen Jahr aus und damit von einer nur geringfügigen Umsatzerhöhung. Im Ergebnis kann hier nicht von einem „Wachstum“ gesprochen werden. Zudem gibt es in den Branchen teils erhebliche Unterschiede. Nachdem sich die Verbraucherstimmung zuletzt etwas aufgehellt hatte, erholt sie sich im Mai leider nicht weiter. Die Konsumzurückhaltung der Verbraucherinnen und Verbraucher ist damit weiter spürbar, ihre Anschaffungsneigung weiter verhalten und aktuell noch geringer als noch vor einem Jahr.

Was macht dem sächsischen Handel zu schaffen?

Tatsächlich sind es neben der beschriebenen anhaltenden Konsumzurückhaltung und einem hohen Wettbewerbsdruck in erster Linie die enormen Kostensteigerungen etwa im Bereich der Energie, aber auch der Arbeits-, Miet- und Dienstleistungskosten. Auch die vergleichsweise hohe Abgaben- und Steuerlast sowie die von vielen Unternehmen noch zu bedienenden Corona-Kredite verschärfen die Situation. Das alles wirkt sich erheblich auf die Ertragslage aus. Ein weiterer deutlicher Anstieg des Mindestlohns etwa – gegebenenfalls erneut als Ergebnis einer politischen Zielvorgabe – wäre als wiederholter Eingriff in die gewachsenen Lohnstrukturen mit all den damit verbundenen Wirkungen fatal für die Branche und den gesamten Mittelstand. Zudem belasten die Einzelhändler hohe Diebstahlquoten, die Schäden in Millionen- und deutschlandweit in Milliardenhöhe verursachen. Hinzu kommen Eingriffe in die unternehmerische Handlungsfreiheit, langwierige Genehmigungsverfahren, ein unflexibles Arbeitsrecht und überbordende Berichts- und Dokumentationspflichten, die die Konzentration des Unternehmers auf das Kerngeschäft erschweren.

Was erwarten Sie von der neuen Minderheits-Staatsregierung?

Der Handelsverband Sachsen hatte vor der Wahl und im Verlauf der Sondierungs- und Koalitionsverhandlungen zahlreiche einzelhandelsrelevante Schwerpunkte gesetzt, von denen sich verschiedene Kernpunkte im Koalitionsvertrag wiederfinden. Dies betrifft in erster Linie die Themen Wirtschaftsförderung mit allen Querverbindungen, innere Sicherheit und konsequente Strafverfolgung sowie die Stärkung unserer Innenstädte einschließlich der Fortsetzung der Programme zur Stadtentwicklung sowie Investitionsförderung. 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 Unternehmer-

tums, Förderung der Unternehmensnachfolge und Stärkung der Gründerkultur wieder in den Mittelpunkt der politischen Aufmerksamkeit gerückt werden. Darüber hinaus muss und wird sich das Land Sachsen ausweislich des Koalitionsvertrages gegenüber dem Bund für eine umfassende Unternehmenssteuerreform einsetzen und sich des von uns gesetzten Themas – dem Schutz inländischer Unternehmen vor Billigimporten – annehmen. Und schließlich spielen im Koalitionsvertrag auch Themen wie der Bürokratieabbau und die Verfahrensbeschleunigung in der Verwaltung eine Rolle. Unsere Erwartung ist jetzt, dass diese Themen konsequent und zügig umgesetzt werden und sich die Staatsregierung dabei auch beim Bund für die Belange der sächsischen Wirtschaft stark macht.

Aktuell sehen wir allerdings mit Blick auf den vorgelegten Haushaltsplan 2025/2026 beispielsweise beim Thema „Wirtschaftsförderung“ eine gegenteilige Entwicklung. Vor dem Hintergrund der aktuellen Situation bedarf es der Unterstützung der Einzelhandelsunternehmen und insgesamt des oft zitierten Rückgrats unserer sächsischen Wirtschaft, des Mittelstands. Stattdessen stehen beispielsweise nun aber erfolgreiche und etablierte Programme wie das „Regionale Wachstum“ oder die „Richtlinie Beratungsförderung“ auf der Streichliste. Andererseits werden neue Belastungen für Arbeitgeber, wie zusätzliche gesetzliche Freistellungsansprüche für Arbeitnehmer, geplant. Statt neuer Regulierungen braucht es jetzt jedoch Planungssicherheit, Entlastung und gezielte Impulse für Unternehmenssicherung, Investitionen und Beschäftigung.

Stichwort Billigimporte: Welche Probleme bereiten dem Handel Online-Plattformen aus Fernost, denen vorgeworfen wird, sich nicht an hiesige Regelungen und Gesetze zu halten?

Jedes Jahr strömen Milliarden Pakete aus Drittländern mit groben Verstößen in Bezug auf die Einhaltung der Standards auf Produktsicherheit, des Lauterkeitsrechts sowie des Umwelt- und Verbraucherschutzes nach Deutschland und Europa. Abgesehen davon, dass viele Praktiken und ständige Regelbrüche einem fairen Wettbewerb und lauterem Geschäftspraktiken zuwiderlaufen, müssen wir hier auch die Sicherheit der Verbraucher im Blick haben.

Der Handelsverband hat in diesem Zusammenhang beim Bundeskartellamt Beschwerde gegen die chinesische Plattform Temu wegen kartellrechtswidrigen Verhaltens eingereicht. Gegenstand der Beschwerde ist einerseits, dass Temu den Geschäftspartnern, die Waren über die Plattform verkaufen, die Preissetzungshoheit entzieht. Andererseits verstößt Temu in vielerlei Hinsicht gegen weitere europäische und nationale Verordnungen und Gesetze wie zum Beispiel die Preisangabenverordnung. Ziel ist es nicht, Wettbewerb zu unterbinden – Wettbewerb muss allerdings unter fairen

Rahmenbedingungen stattfinden.

Als Verband begrüßen wir dabei auch die Aktivitäten rund um den verabschiedeten Aktionsplan E-Commerce, fordern jedoch, dass die Umsetzung nun auch tatsächlich erfolgt und keine zusätzliche Bürokratie für europäische Handelsunternehmen geschaffen wird. Im Übrigen hat uns in diesem Thema auch das Sächsische Wirtschaftsministerium unterstützt, was wir sehr begrüßt haben.

Gerade in kleineren Städten hat der Einzelhandel Probleme, es gibt einen hohen Leerstand. Ist das unvermeidlich oder wie kann gegengesteuert werden?

Die Lage vieler Innenstädte – nicht nur in kleineren Städten – verschlechtert sich zusehends. Sinkende Kundenfrequenzen stellen viele Händler vor große Probleme. Durch die in der Folge zunehmende Zahl an Leerständen geraten immer mehr Stadtzentren in einen fatalen Abwärtsstrudel. Diese Probleme sind längst erkannt, wir müssen aber endlich ins Handeln kommen, um aus der Verödung die Vitalisierung zu machen.

Hier erwarten wir als Verband beispielsweise eine nachhaltige Investitionsoffensive, um Innenstädte, Ortskerne und Stadtteilzentren zukunftsfest zu gestalten. Neben der staatlichen Förderung, wie beispielweise den Städtebaufördermitteln, wird dafür auch privates Kapital notwendig sein. Zu diesem Zweck sollte auf Basis der im Einkommenssteuergesetz geregelten Absetzung für Abnutzung (AfA) beispielsweise ein Sonderabschreibungsprogramm auf Investitionen geschaffen werden. Zudem muss der Mobilitätswandel in den Städten unter Sicherstellung der jederzeit unkomplizierten Erreichbarkeit mit allen Verkehrsmitteln individuell und intelligent gesteuert werden. Auch Investitionen in gute und attraktive öffentliche Räume sind unablässig, um die Aufenthaltsqualität in den Zentren zu verbessern, die Attraktivität zu fördern und eine vielfältige Nutzungsmischung voranzutreiben.

In vielen Städten engagieren sich bereits Unternehmerinnen und Unternehmer vor Ort für eine gute Aufenthaltsqualität und das Erlebnis „Innenstadt“. Sie gehen mit beispielgebenden Initiativen zur Belebung ihrer Stadt voran. Das Thema kann jedoch nicht allein geschultert werden, hier ist Unterstützung notwendig. Letztlich müssen konkret und vor Ort alle Akteure aus Handel, Kommunen, Gastronomie, Dienstleistung und Kultur zusammenarbeiten. Nur wenn alle an einem Strang ziehen, kann vielerorts die Verödung ganzer Innenstädte verhindert werden. Der Handel ist zwar die Kernbranche mit der größten Zugwirkung für die Stadtzentren, kann diese Herausforderung aber nicht allein lösen.

Konsumbarometer im Mai ►



15.05.2025

Plenarsaal des
Sächsischen Landtags



Handelsverband
Sachsen
HVS

WIRTSCHAFTSPOLITISCHER
EMPfang

„Der Handel war immer dann am stärksten, wenn er seine Interessen vereint vertreten hat. Einzelhandel darf nicht einzeln handeln. Die Politik muss gemeinsam mit einer Stimme zum Handeln aufgefordert werden. Unser Handelsverband bündelt dabei auf Landes-, Bundes- und europäischer Ebene die Interessen unserer Branche und vertritt unseren mittelständisch geprägten Handel mit einheitlicher Stimme“, betont Joachim Otto, Präsident des Handelsverbandes Sachsen e. V. (HVS) und mittelständischer Parfümerie-Unternehmer.

Und René Glaser, HVS-Hauptgeschäftsführer, ergänzt: „Der Handelsverband Sachsen vereint weit über eintausend sächsische Handelsunternehmen unter seinem Dach. Als legitimier-

tes Sprachrohr der Branche mischen wir uns mit unserem Ehren- und Hauptamt ein, streiten auf unterschiedlichsten Ebenen intensiv für bessere Verhältnisse und Rahmenbedingungen für den Einzelhandel und machen mit starker Stimme auf die Themen und Anliegen des Einzelhandels aufmerksam.“

Eröffnet wird unser wirtschaftspolitischer Empfang durch den Landtagspräsidenten **Alexander Dierks**, darauf folgen unternehmerische Impulse, geliefert durch unsere Referenten **Prof. Dr. Timm Homann**, **Björn Keyser** und **Antonia Schwarzmeier**. Daneben bietet sich Gelegenheit zum Netzwerken. Die Veranstaltung findet im Plenarsaal des Sächsischen Landtags statt und wird moderiert von **Evelyn Brückner**.

PROGRAMM

16.00 Uhr
Einlass

17.00 Uhr
Musikalischer
Empfang
Lars Dittrich



17.10 Uhr
Begrüßung
Alexander Dierks
Präsident des
Sächsischen Landtags



17.20 Uhr
Unternehmerische
Impulse für einen
starken Handel
in einem starken
Sachsen

Björn Keyser
Vizepräsident
Handelsverband Sachsen
Geschäftsführer REWE
Björn Keyser oHG



17.40 Uhr
Impuls
Antonia Schwarzmeier
Geschäftsführerin
Schwarzmeier
Raumgestaltung



18.00 Uhr
Impuls
**Prof. Dr. Timm
Homann**
Vizepräsident des HDE
CEO bei EHG GmbH &
Co. KG, der Holding
der Ernsting's family-
Unternehmensgruppe



Moderation
Evelyn Brückner
Unternehmerin,
Trauerrednerin
und Moderatorin



18.30 Uhr
Musikalischer
Abschluss
Lars Dittrich

ab 18.30 Uhr
Get-together
Catering

19.00 Uhr
Close up Magie
Pascal Dalchau



21.00 Uhr
Ende der
Veranstaltung

Wir danken unseren Unterstützern, die diese Veranstaltung möglich machen.



EIN HIDDEN CHAMPION DES HANDELS IM DIY-GESCHÄFT

3NRG GmbH aus Burkau wächst weiter mit digitalen Konzepten und perfekter Logistikstrategie

Mit dem Beitritt zum Handelsverband Sachsen und dem Aufbau eines neuen Firmenstandorts in Burkau investiert die 3NRG GmbH gezielt in die wirtschaftliche Stärkung der Region – und bringt mit ihrem innovativen Vertrieb von Naturprodukten auf Palette frischen Schwung in den Markt für Heim- und Gartenbedarf.

Neue Wege im DIY-Geschäft mit Naturprodukten

Ob online oder stationär – der Frust ist groß, wenn die vom Verbraucher gewünschten DIY-Naturprodukte wie Holzpellets, der ganz bestimmte Rindenmulch oder die passende Tiereinstreu nicht verfügbar sind oder Versandkosten bei der Palettenware explodieren. Genau dieses Problem löst die 3NRG GmbH – mit einem innovativen Vertriebsmodell für Naturprodukte in größerer Menge auf Palette.

Der Rindenmulch ist online verfügbar, aber nicht im Lieblingsbaumarkt um die Ecke. Aber online fallen zu Lasten der Verbraucher teilweise utopische Versandkosten an. Willkommen im Alltag von Millionen DIY-Kunden, die sich täglich auf die Suche nach diesen Produkten machen. Willkommen in einem Markt, den kaum jemand kennt – aber (fast) jeder nutzt.

Palettierte Naturprodukte rollen täglich wie selbstverständlich über Autobahnen und der Großteil der Verbraucher ahnt nicht einmal, wie ineffizient und teuer dieser Warenfluss oft organisiert ist. Die 3NRG GmbH aus dem sächsischen Burkau verändert diesen Markt grundlegend.



Die Realität im Baumarktalltag: Lager voll oder leer – aber selten passend

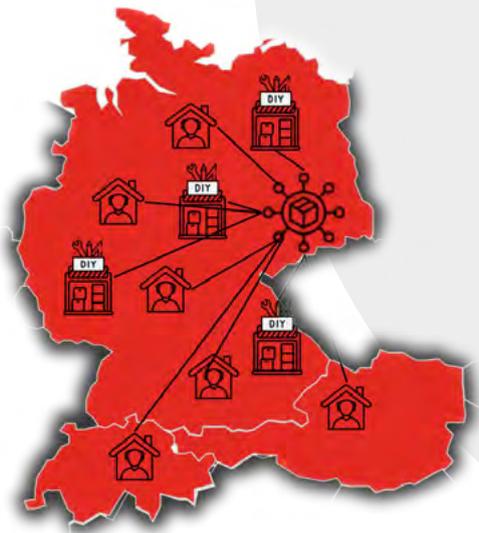
Ob online oder stationär – Kunden stoßen immer wieder auf dieselbe Problematik: Produkte sind zwar online bestellbar, aber im Lieblingsmarkt nicht verfügbar. Umgekehrt ist die Ware im Markt nicht auf Lager, obwohl sie kurzfristig benötigt wird. Wird online bestellt, kommen teils extrem hohe Versandkosten hinzu: Bei einer Palette Rindenmulch für 369,94 € werden für die Lieferung bspw. 49,95 € verlangt – rund 14 % zusätzlich. Recherchen haben ergeben, dass Versandkosten zwischen 14 % und 130 % hinzukommen.

Diese Kosten entstehen, weil viele Handelsketten zentral lagern und jede Bestellung über große Distanzen per Spedition versendet wird. Eine ineffiziente Logistik, deren Kosten direkt beim Endkunden landen. Alternativ bleibt nur die Fahrt zum Markt – doch auch dort herrscht oft Leere im Regal, da nicht immer eine bedarfsgerechte Belieferung durch die Hersteller möglich ist. Vom notwendigen eigenen Transport nach Hause ganz abgesehen.

Warum? Weil es bislang keine digitale Infrastruktur gab, die Baumärkte, Produzenten und Speditionen nahtlos miteinander verbindet.

3NRG macht es anders – und vor allem besser.

Als einziger Anbieter im deutschsprachigen Raum löst die 3NRG genau diese existierende Lücke. Das Unternehmen verknüpft moderne IT- und Logistikprozesse mit den Bedürfnissen von Haus- und Gartenbesitzern, Produzenten, Speditionen und Baumärkten – und sorgt so dafür, dass palettierte Naturprodukte dort verfügbar



Kontakt:

Robert Gnauck
Geschäftsführer
Säuritzer Straße West 1a
01906 Burkau
www.3nrg.de



sind, wo sie gebraucht werden: im Markt und online – mit 100%iger Liefersicherheit.

Potenziale einer strategischen Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit mit 3NRG ermöglicht allen Beteiligten eine echte Omnichannel-Verknüpfung, die bislang im DIY-Segment so nicht existierte. Brennstoffe, Gartenbauprodukte und Tiereinstreu sind nicht mehr nur entweder online oder stationär erhältlich – sie sind an beiden Touchpoints gleichzeitig präsent. Kunden können im Markt einkaufen, sich aber bei Bedarf die Ware auch bequem nach Hause liefern lassen – ohne Versandkosten. Oder sie bestellen online und holen die Ware im Lieblingsbaumarkt ab. So wird der Einkauf flexibel, bedarfsgerecht und kundenorientiert gestaltet.

Auch der Bestellprozess im stationären Handel wird durch das Unternehmen neu gedacht. Statt leerer Regale gibt es Aufsteller mit QR-Codes, Kassenterminals oder mobile Bestellmöglichkeiten. So kann direkt im Markt nachgeordert werden – und die Lieferung erfolgt direkt bis zur Haustür der Kunden, frei Bordsteinkante. Das erhöht nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern steigert auch die Verweildauer und Conversion im Markt. Ein weiterer Vorteil: Die Markenführung wird konsistent über alle Kanäle hinweg umgesetzt. Kunden erkennen „ihre“ Marke im Markt und online wieder – eine wichtige Voraussetzung für Vertrauen und Wiederkäufe. Baumärkte können so ein vollständiges Sortiment anbieten, ohne zusätzliche Lagerflächen vorhalten zu müssen. Denn dank der Teilladungs- und Stückgutkompetenz von 3NRG wird genau das geliefert, was tatsächlich gebraucht wird – nicht mehr, nicht weniger. So erhalten Produkte auf der Baumarkt-Webseite künftig zwei grüne Haken: „online verfügbar“ und „im Markt erhältlich“.



Eine einfache, aber kraftvolle Symbolik – und ein echter Wettbewerbsvorteil.

Ein Blick in die Zukunft

Bis 2030 will die 3NRG über 500.000 Paletten pro Jahr an Endkunden liefern – skalierbar, effizient und CO₂-optimiert. Schon heute verbindet das Unternehmen mehr als 100 europäische Produzenten mit einem voll digitalisierten Warenwirtschafts- und Speditionssystem. Für den Handel bedeutet das: Mehr Sortiment, weniger Risiko und maximale Kundenzufriedenheit. Handelspartner profitieren von einer Infrastruktur, die neue Umsatzpotenziale erschließt, ohne zusätzliche Lager- oder Personalkapazitäten zu binden.

Die 3NRG denkt den Vertrieb von Naturprodukten auf Palette neu – digital, effizient und kundenorientiert. Für Baumärkte ergibt sich daraus eine seltene Chance: Statt mit alten Strukturen um Sichtbarkeit und Verfügbarkeit zu kämpfen, können sie mit 3NRG an der Spitze eines stark wachsenden Marktes stehen – und das zentral gesteuert aus Burkau in Sachsen.



BBS stimuliert Investitionen mit einem Gesamtvolumen von 126,5 Mio. Euro im Freistaat

Zahlen & Fakten:

- 171 Bürgschaften & Garantien über insgesamt 45,8 Mio. Euro übernommen
- Gesamtwert möglicher Investitionsvorhaben ggü. Vorjahr um 10 Mio. Euro auf 126,5 Mio. Euro gestiegen
- Durchschnittliche Bürgschaftshöhe mit 268 Tausend Euro weiter auf hohem Niveau
- Zahl gesicherte bzw. neu geschaffene Arbeitsplätze wächst um 24 % auf 2.673 Arbeitsplätze
- Finanzierung von 92 Existenzgründungen, davon 49 im Rahmen von Unternehmensnachfolgen

Die Bürgschaftsbank Sachsen GmbH (BBS) hat ihre Aufgabe als Selbsthilfeeinrichtung der gewerblichen Wirtschaft auch im Jahr 2024 umfassend erfüllt: die BBS übernahm 140 Bürgschaften und 31 Garantien, um sächsischen Unternehmen Zugang zu Darlehen ihrer Hausbanken zu verschaffen. In Summe verbürgte bzw. garantierte sie ein Volumen von 45,8 Mio. Euro (2023: 140 Bürgschaften und 25 Garantien über 48,9 Mio. Euro). Der durchschnittliche Bürgschaftswert lag 2024 bei 268 Tausend Euro (2023: 296 Tausend Euro).

Belastbare Sicherheiten lassen Investitionstätigkeit steigen

Gerade auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten sind die Finanzierungshilfen der BBS stark nachgefragt. Sie tritt immer dann als Bürge für Unternehmen ein, wenn diese Fremdkapital für ein Investitionsvorhaben benötigen, aber nicht genügend eigene Sicherheiten für einen Bankenkredit vorweisen können. Durch ihre finanzielle Absicherung ermöglichte die BBS im letzten Jahr Investitionen im Freistaat von 126,5 Mio. Euro – knapp 10 Mio. Euro mehr als noch im Vorjahr (2023: 116,9 Mio. Euro). Dieser Anstieg ist insofern besonders richtungsweisend, als dass jeder zusätzlich investierte Euro das Wirtschaftswachstum am Standort Sachsen vorantreibt.

Positiver Beitrag zur Arbeitsplatzsicherheit in Sachsen

Die Ausfallbürgschaften und Garantien der BBS kamen auch hunderten Arbeitnehmern in Sachsen zugute: Die Unternehmen, die im vergangenen Jahr von der BBS unterstützt wurden, beschäftigten in Summe 2.673 Personen. Mit ihrer finanziellen Rückendeckung trug

die BBS dazu bei, dass 2.164 Arbeitsplätze bewahrt sowie 509 Arbeitsplätze neu geschaffen werden konnten. Dies entspricht einem Zuwachs von 24 % gegenüber dem Jahr 2023 (1.688 abgesicherte sowie 470 neue Arbeitsplätze), was angesichts der zuletzt steigenden Arbeitslosenzahlen in Sachsen auch als gesellschaftlicher Gewinn gewertet werden kann.

Nachfolgefinanzierungen sichern wirtschaftliche Kontinuität

92 der 171 vergebenen Bürgschaften und Garantien kamen zum Einsatz, um eine Unternehmensneugründung oder eine Gründung zum Zweck einer Unternehmensübernahme zu finanzieren (2023: 85 aus 165 Bürgschaften und Garantien). Besonders hervorzuheben sind die begleiteten Unternehmensnachfolgen: In enger Zusammenarbeit mit den Hausbanken gewährleistete die BBS in 49 Fällen, dass etablierte Unternehmen von neuen Inhabern erworben werden konnten. Allein dadurch sicherte sie den Fortbestand von rund 700 Jobs in Sachsen.

Neu im BBS-Programm: ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge

Seit Ende 2024 übernimmt die BBS 100-prozentige Garantien für den neu aufgelegten ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge. Der von der KfW bereitgestellte Sonderkredit erlaubt eine zinsgünstige Finanzierung von Existenzgründungen, Unternehmensnachfolgen und den Ausbau junger Unternehmen. Gefördert wird ein Kreditbetrag bis zu 500.000 Euro bzw. bis zu 35 % des Gesamtvorhabens. Antragstellung und Auszahlung erfolgen über die Hausbank.



Die Förderbilanz 2024 ist mehr als nur ein Zeugnis für die finanzielle Leistungsfähigkeit der BBS. Sie verdeutlicht zugleich, dass zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer im Land weiter an die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Sachsen glauben. Dieser Optimismus motiviert uns bei der BBS, ihre Finanzierungsvorhaben ebenso entschlossen und risikobereit zu unterstützen. Die auf den Weg gebrachten Investitionsprojekte zahlen sich dabei nicht nur für die Unternehmen und ihre Mitarbeitenden aus. Vielmehr profitieren auch Lieferanten, Geschäftspartner und Kunden von der Weiterentwicklung der heimischen Wirtschaft.

– Arne Laß, Geschäftsführer der BBS



Über die BBS

Die Bürgschaftsbank Sachsen GmbH (BBS) ist ein öffentlich gefördertes Spezialkreditinstitut. Ihre Aufgabe ist es, als Selbsthilfeeinrichtung der gewerblichen Wirtschaft gemeinsam mit den Hausbanken die Finanzierung erfolgversprechender Vorhaben von kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe in Sachsen mit Bürgschaften zu sichern. Die BBS übernimmt Bürgschaften bis zu 80 % des jeweiligen Kreditbetrages und bis zu einem Bürgschaftsbetrag von 2,5 Mio. Euro.

Kontakt

Bürgschaftsbank Sachsen GmbH

Anton-Graff-Straße 20

01309 Dresden

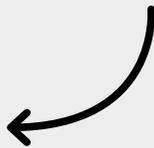
Geschäftsführung:

Markus H. Michalow, Arne Laß



SÄCHSISCHER MEILENSTEIN

MACHEN SIE MIT!



Nominierte des Sächsischen Meilensteins 2024 aus der Kammerregion Dresden mit Wirtschaftsstaatssekretär Thomas Kralinski (links)



© Bürgschaftsbank Sachsen, Franziska Werner

Auch im Jahr 2025 werden wieder Unternehmen ausgezeichnet, die den Generationenwechsel besonders erfolgreich gemeistert haben. **Die Bewerbungsphase startet voraussichtlich im Juni 2025.** Egal ob Handwerksbetrieb, Handelsunternehmen oder Maschinenbauer – der Sächsische Meilenstein würdigt gelungene Nachfolgen in kleinen und mittelständischen Unternehmen aller Branchen. Er wird in den Kategorien familieninterne, unternehmensinterne und unternehmensexterne Nachfolge verliehen. Initiator des Sächsischen Meilensteins ist die Bürgschaftsbank Sachsen, die die begehrten Trophäen seit 2011 zusammen mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen vergibt. Der Sächsische Staatsminister für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Klimaschutz übernimmt 2025 wieder die Schirmherrschaft über den Wettbewerb.

Gesucht werden kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit Sitz in Sachsen, die zwischen dem **01.01.2021 bis 31.12.2024** eine **Nachfolgeregelung** umgesetzt haben. Die Nachfolge sollte sich durch umsichtige Planung und Durchführung auszeichnen. Sie muss zum Zeitpunkt der Bewerbung soweit vollzogen sein, dass ...

1. ... die Geschäftsführung und
2. mindestens 50 Prozent der Geschäftsanteile ...

... bereits übergeben wurden. Neben einem Preisgeld profitieren die Gewinner vor allem von der erhöhten Sichtbarkeit und den spannenden Kontakten.

FÖRDERBILANZ 2024: MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT SACHSEN

MBG ermöglicht Investitionen in Höhe von 92,6 Mio. Euro im Freistaat



Zahlen & Fakten:

- 83 Beteiligungen mit 15,2 Mio. Euro in sächsische Unternehmen eingebracht
- Summe stimulierte Investitionen wächst um 24 % auf 92,6 Mio. Euro
- Investments tragen zum Erhalt/ Neuschaffung von 1.520 Arbeitsplätzen bei
- Technologieorientierte Unternehmen u. a. über den Technologiegründerfonds Sachsen und den Saxony Angel Venture Fund mit insgesamt 5,7 Mio. Euro gefördert

Die sächsische Wirtschaft konnte auch in einem herausfordernden Jahr 2024 auf umfassenden Finanzbeistand der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen (MBG) zählen. Insgesamt 83 Beteiligungen (2023: 73) und über 15,2 Mio. Euro (2023: über 18,3 Mio. Euro) ging die MBG im vergangenen Jahr ein, um die Kapitalbasis von Unternehmen mit Sitz oder Investitionsort in Sachsen zu stärken: sowohl an jungen, aufstrebenden Unternehmen mit innovativen Geschäftsideen als auch an etablierten Firmen mit bewährten Produkten und Dienstleistungen.

Gesamtwert der ermöglichten Investitionsvorhaben stark angestiegen

Während sich die Zahl der Beteiligungen gegenüber dem Vorjahr erhöhte, verringerte sich die durchschnittliche Beteiligungsgröße auf 183 Tausend Euro (2023: 251 Tausend Euro). Damit folgt die MBG dem allgemeinen Trend auf dem Kapitalmarkt: Nachdem in den zurückliegenden Jahren vergleichsweise hohe Unternehmensbewertungen aufgerufen wurden, fand zuletzt eine Kurskorrektur nach unten statt.

Gleichzeitig erwies sich das von der MBG bereitgestellte Beteiligungskapital als außerordentlich wirkungsvoll: Es regte im letzten Jahr Investitionen mit einem Gesamtvolumen von 92,6 Mio. Euro im Freistaat Sachsen an – rund 17,9 Mio. Euro bzw. 24 % mehr als noch im Vorjahr (2023: 74,7 Mio. Euro).

Beteiligungen setzen positive Impulse auf Sachsens Arbeitsmarkt

Auf die Beschäftigungssituation in Sachsen hatte die MBG im letzten Jahr ebenfalls einen positiven Einfluss: Die von ihr finanzierten Unternehmen sicherten die Erwerbstätigkeit von insgesamt 1.520 Personen: So konnte die MBG mit ihren eigenkapitalähnlichen Mitteln dazu beitragen, dass 999 Stellen erhalten sowie 521 Stellen neu geschaffen werden konnten. Diese Werte erreichen in etwa das Niveau des Vorjahres (2023: 1.074 gesicherte und 470 neu eingerichtete Stellen). Besonders erfreulich ist der Anstieg bei den neu geschaffenen Stellen, verweist er doch auf optimistische Zukunftsaussichten der jeweiligen Unternehmen.

Von allen 83 Beteiligungen wurden 20 Finanzierungen über den TGFS Technologiegründerfonds Sachsen realisiert. Dazu gehörten u. a. die Beteiligung an der Zenesis GmbH aus Leipzig (KI-gestützte Software zur Gebäudeplanung).

Saxony Angel Venture Fund (SAVF) aktiviert Privatinvestoren

Mit dem SAVF rief die MBG Anfang 2024 den ersten sächsischen Fonds seiner Art ins Leben, der zugleich privates Wagniskapital hebt: Investiert ein Business Angel in der Pre-Seed- bzw. Seed-Phase in ein Unternehmen, so steuert die MBG die gleiche Höhe an Kapital (bis maximal 100.000 Euro) aus dem SAVF bei und verdoppelt somit die Finanzierungssumme. Im ersten Jahr seines Bestehens wurden bereits 11 Start-ups über den SAVF co-finanziert.

”

Auch 2024 standen technologieorientierte Unternehmen im Fokus unserer Investmenttätigkeit – ganz egal ob frisch gegründet oder bereits am Markt etabliert. Indem sie vorhandene Technologien an die Anforderungen unserer Zeit anpassen oder komplett neue technologische Ansätze entwickeln, beschreiten die Visionärinnen und Visionäre hinter diesen Unternehmen oftmals unbekannte Wege. Für uns bei der MBG ist es eine Ehrensache, ihren Weg mit Kapital zu ebnen und sie mit unserem überregionalen Netzwerk an Business Angels und Co-Investoren zu unterstützen. Denn die Investitionen von heute bilden die Grundlage für das sächsische Wirtschaftswachstum von morgen.

– Markus H. Michalow, Geschäftsführer der MBG



“

Über die MBG

Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH (MBG) ist eine private Beteiligungsgesellschaft mit öffentlicher Förderung. Ihre Aufgabe ist die Verbesserung der Eigenkapitalbasis von kleinen und mittleren Unternehmen, um diesen eine stabile Unternehmensentwicklung zu ermöglichen. Dazu übernimmt sie Beteiligungen an Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft.

Kontakt

Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH

Anton-Graff-Straße 20

01309 Dresden

Geschäftsführung: Markus H. Michalow, Arne Laß



VERANSTALTUNGSHINWEIS

Webinar zum Mikromezzaninfonds Deutschland III

Online-Seminar



Am **21.05.2025, von 16:00 bis 16:30 Uhr** veranstaltet die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft ein **Webinar** zum **Mikromezzaninfonds Deutschland III**.

Bitte teilen Sie per Mail an anne.koerbl@bbs-sachsen.de unter Angabe des Vor- und Nachnamens mit, wenn Sie am Webinar teilnehmen möchten.

Eine Anmeldung ist notwendig, um Ihnen den Einladungslink zum Webinar mittels MS-Teams zur Verfügung zu stellen.

BESTÄNDIGKEIT DURCH WANDEL

Erfolgreicher Generationswechsel sichert Zukunft von expert in Sachsen

Lang lebe der Handel: Was nach der Wende mit einem ersten Elektrofachmarkt in Görlitz begann, ist zu einer überregionalen Unternehmensgruppe angewachsen. Mit der expert ESC Sachsen GmbH übernahm Carsten Doms im Jahr 2020 fünf expert-Filialen, die der Unternehmer beständig weiterentwickelt. Die Nachfolgefinanzierung stemmte er mit Hilfe der Ostsächsischen Sparkasse Dresden. Zugang zu dem nötigen Fremdkapital verschaffte ihm eine Ausfallbürgschaft der BBS.

Der stationäre Einzelhandel in Sachsen ist weit mehr als ein Wirtschaftsfaktor. Insbesondere in entlegenen Regionen dienen Ladengeschäfte zugleich als Ort des sozialen Austauschs unter den Einwohnern und sichern die Attraktivität von Ortskernen, die andernfalls zu verweisen drohen. Dass der stationäre Handel auch in Zeiten des Online-Shoppings eine Zukunft hat, demonstriert das Beispiel der expert ESC Sachsen aus der Lausitz geradezu bilderbuchartig. Was es dazu braucht? Ambitionierte Unternehmer wie Carsten Doms, die klare Visionen mitbringen, sich jeder Herausforderung optimistisch stellen und dabei finanzstarke Partner an ihrer Seite haben. Carsten Doms ist Inhaber eines Verbundes von expert-Elektronikmärkten, der heute 8 Standorte und 140 Mitarbeitende zählt.

Im Zuge einer langfristig geplanten, mehrstufigen Nachfolgeregelung hatte Carsten Doms alle Unternehmensanteile der Firmengründer Frank Ahrens und Christian Paul übernommen, die 1990 in Hoyerswerda den ersten expert-Fachmarkt in der Region eröffneten. Für die finale Übernahmefinanzierung erhielt der Nachfolger im Jahr 2020 Unterstützung zweier in Sachsen verankerter Bankinstitute: Die Ostsächsische Sparkasse Dresden (OSD) sowie die Bürgschaftsbank Sachsen (BBS) sorgten in enger Zusammenarbeit dafür, dass dem Geschäftsmann ausreichend Fremdkapital für den Firmenkauf zur Verfügung stand. Eine Pandemie und etliche Entwicklungsschritte später kann expert dieses Jahr sein 35-jähriges Jubiläum in Sachsen feiern.



expert Stammhaus in Hoyerswerda

Zum Zeitpunkt des Eigentümerwechsels gehörten zur Lausitzer expert-Gruppe bereits fünf Fachmärkte in Görlitz, Hoyerswerda, Cottbus, Bischofswerda und Bautzen. Für die Übernahme der Filialen hatte Carsten Doms die expert ESC Sachsen GmbH als übergeordnete Holdinggesellschaft gegründet. Zudem erwarb er die ESC Dienstleistungs GmbH, über die u. a. der Einkauf standortübergreifend abgewickelt wird. Entsprechend hoch war der Kapitalbedarf für die Nachfolgefinanzierung. Zur OSD pflegte man bereits eine langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung. Dirk Merbitz, Kundenbetreuer Mittelstand bei der OSD, berichtet: *„Es hat uns sehr gefreut, dass wir die Nachfolgeregelung finanzieren durften sowie die Weiterentwicklung hin zu einem regional expandierendem Unternehmensverbund, der verschiedene Vertriebskanäle nutzt.“*

Dabei konnten die OSD und expert-Märkte jederzeit auf den Beistand der BBS zählen, wie Merbitz weiter ausführte: *„Die Bürgschaftsbank hat uns und die Unternehmen in den schwierigen Zeiten der Corona-Pandemie unterstützt, aber auch bei unseren investiven Finanzierungen. Ihre Bürgschaften waren ein wichtiger Baustein in den Finanzierungskonzepten und für die nachhaltige Entwicklung der Unternehmensgruppe.“*

Das unternehmerische Engagement von Carsten Doms reicht derzeit über Sachsen hinaus. Zwischenzeitlich hat er zwei weitere expert-Filialen in Brandenburg übernommen. Außerdem betreibt er die Samsung-Verkaufsfläche im Berliner KaDeWe.

Auch auf personeller Ebene baut Carsten Doms seine Geschäfte weiter aus. Die Nachwuchssicherung im Handel ist dem Unternehmer ein persönliches Anliegen. Als offiziell anerkannter Ausbilder nimmt er für die IHK Dresden auch Prüfungen im Bereich Kaufmann/frau im Einzelhandel ab. So kommt es nicht von ungefähr, dass in seinem eigenen Betrieb ein junges Durchschnittsalter herrscht. Carsten Doms erklärt:

”

Wir bilden jedes Jahr 16 junge Menschen an unseren expert-Standorten aus. Damit schaffen wir die Grundlage dafür, unsere Geschäfte auch in Zukunft erfolgreich weiterführen zu können. Durch berufliche Weiterbildungen bieten wir unseren Angestellten außerdem Entwicklungsmöglichkeiten bis hin zur Einkaufs- und Marktleitung.

– **Carsten Doms, Geschäftsführer und Mitgesellschafter der ESC GmbH, HVS-Präsidiumsmitglied**



“

Carsten Doms kann selbst auf einen beeindruckenden Werdegang zurückblicken: Mitte der 90er Jahre kam er zur expert SE, für die er Märkte in Dresden und ganz Deutschland leitete. Im Jahr 2010 zog es ihn zurück in seine Lausitzer Heimat, wo er unter den beiden Alteigentümern zunächst die Görlitzer expert-Filiale führte. Nur zwei Jahre später erwarb er die Unternehmensanteile von Frank Ahrens, der sich damals in den Ruhestand verabschiedete. Gleichzeitig stieg er neben Christian Paul in die Geschäftsführung ein. Als sich dieser ebenfalls altersbedingt aus dem Geschäft zurückzog, übernahm Carsten Doms im Zuge eines Share Deals schließlich auch dessen Anteile.

Durch seinen Mut zur Veränderung prägt der Geschäftsmann den stationären Handel im Osten Sachsens maßgeblich. David Tobias, Geschäftsführer des Handelsverbandes Sachsen e. V., würdigt die Leistungen: „Mit seinem Unternehmergeist bereichert Carsten Doms die sächsische Handelslandschaft und Innenstädte. Neben seinem Job als geschäftsführender Gesellschafter der expert ESC Unternehmensgruppe engagiert sich Herr Doms auch im Aufsichtsrat der expert SE und im Präsidium des Handelsverbandes Sachsen.“ Gleichzeitig betont

Tobias die Bedeutung der BBS für den sächsischen Handel: „Den Umgang des BBS-Teams mit unternehmerischen Ideen, Konzepten und den Menschen dahinter empfinden wir als sehr wertschätzend. Zahlreiche Beispiele erfolgreicher Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen wären ohne den Schulterschluss mit der Bürgschaftsbank Sachsen nicht möglich.“

Gegenüber der Konkurrenz im Internet behaupten sich die expert-Läden in der Lausitz durch umfassenden Kundenservice und kompetente Beratung vor Ort. Das Verkaufspersonal wird regelmäßig geschult, um immer auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben. Außerdem punkten die Filialen mit einem hausinternen Reparaturservice. Aber auch im E-Commerce mischt die expert ESC mit: Das Unternehmen vertreibt seine Produkte nicht nur über den expert-Web-Shop, sondern auch über Online-Marktplätze wie die von Amazon, eBay, Kaufland oder Otto. Der stationäre Handel macht bei expert ESC jedoch nach wie vor den Löwenanteil des Umsatzes aus, was einmal mehr belegt: Kunden wollen die persönliche Beratung und den direkten Kontakt zum Fachpersonal nicht missen.



GESICHTER DES HANDELS

SCHWERPUNKT: UNTERNEHMENS- NACHFOLGE

Laut Creditreform sind in Deutschland rund 40 % aller Unternehmen „übergabereif“. Das heißt: Mindestens ein Inhaber oder eine Inhaberin sind älter als 60 Jahre, sodass in den kommenden Jahren eine Übergabe erforderlich ist. Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn schätzte in einer Studie, dass im Zeitraum von 2022 bis 2026 für etwa 190.000 Familienunternehmen die Herausforderung Unternehmensnachfolge relevant werden wird, betroffen sind schätzungsweise knapp 3 Mio. Beschäftigte. Darunter befinden sich auch rund 34.900 Handelsunternehmen.

Die allermeisten dieser Unternehmen sind Familienunternehmen. Und nicht immer ist die Suche nach einem Nachfolger oder einer Nachfolgerin leicht. Auch wenn es eigenen „Nachwuchs“ gibt: nicht jeder kann oder möchte in die Fußstapfen der Eltern treten.

Umso wichtiger ist es, frühzeitig mit der Planung zu beginnen und die potenzielle nächste Generation in das Unternehmen einzubeziehen. Dabei werden mitunter noch viele Potenziale nicht genutzt. Eines davon sind die Frauen: nur 25 Prozent der Nachfolgenden sind weiblich – und dies, obwohl der Anteil der Frauen an allen Gründungsinteressierten, die ein Unternehmen übernehmen oder neu gründen wollen, laut einer DIHK-Studie mittlerweile 43 Prozent beträgt.

Wir möchten in unserem **Schwerpunkt Nachfolge** einige erfolgreiche Beispiele zeigen. Gerade weibliche Nachfolgerinnen bringen zahlreiche Stärken mit, die eine Übernahme positiv beeinflussen können. Aber egal ob Powerfrauen oder starke Männer: der Handelsverband unterstützt Sie gern und kompetent beim Nachfolgeprozess. Nehmen Sie einfach mit uns Kontakt auf!



Landesgeschäftsstelle Dresden

Könneritzstr. 3, 01067 Dresden • hvs-land@handel-sachsen.de • Tel.: 0351 86706-12



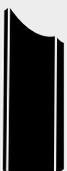
Region Ostsachsen - Geschäftsstelle Dresden

Könneritzstr. 3, 01067 Dresden • hvs-dresden@handel-sachsen.de • Tel.: 0351 86706-13



Region Südwestsachsen - Geschäftsstelle Chemnitz

Salzstr. 1, 09113 Chemnitz • hvs-chemnitz@handel-sachsen.de • Tel.: 0371 81562-0



Region Westsachsen - Geschäftsstelle Leipzig

Täubchenweg 8, 04317 Leipzig • hvs-leipzig@handel-sachsen.de • Tel.: 0341 68818-79

STARKE FRAUEN ALS NACHFOLGERINNEN: FLIESENHANDEL APEL



Melanie Apel-Albertus



”

Meine Schwester und ich haben den Fliesenhandel Apfel unseres Vaters, gegründet im Mai 1991, im Januar 2022 übernommen. Wir haben dafür bereits im Jahr 2012 mit der Übertragung von Anteilen begonnen und haben stets unseren Steuerberater, Anwalt und auch unsere Hausbank mit unterstützend an unserer Seite gehabt.

Frauen bringen im Nachfolgeprozess wertvolle Fähigkeiten und Perspektiven mit, die nicht nur den Übergang erleichtern, sondern auch zur langfristigen Entwicklung

des Unternehmens beitragen können. Ihre Stärken in Kommunikation, Teamarbeit und strategischem Denken sind entscheidend für den Erfolg eines Nachfolgeprozesses.

Frauen neigen dazu, eine offene und empathische Kommunikationsweise zu pflegen. Sie können oft bessere Beziehungen zu Mitarbeitenden aufbauen. Frauen sind außerdem multitaskingfähig, was in verschiedenen Aspekten helfen kann.

“

INSPIRATION FÜR JEDEN RAUM

Seit 1991 ist der Fliesenhandel Apfel als familiengeführtes Unternehmen in Dresden ansässig. Das moderne Firmengelände umfasst über 1.000 m² inspirierende Ausstellungsfläche, auf der man vielfältige Anwendungen und Ideen entdecken kann. Hier tauchen die Kunden ein in die Welt der Fliesen mit aktuellen Trends und Messeneuheiten von über 400 Herstellern. Das große Lagerprogramm mit 14.000 m² ermöglicht einen schnellen Zugriff auf ein breites Sortiment. Fliesen Apfel ist Mitglied im Handelsverband Sachsen.



Lysann Apel | Gert Apel | Melanie Apel-Albertus

Kontakt:

Melanie Apel-Albertus
Geschäftsführerin

FLIESENHANDEL APEL GmbH
Hebbelstraße 10 - 01157 Dresden
Telefon: 0351 4718693
www.fliesenhandel-apel.de





GESICHTER DES HANDELS

Mit zwei Peta-Awards punkten sächsische Unternehmen im deutschlandweiten Vergleich der veganen Genüsse. Aus diesem Grund werden jedes Jahr die PETA Vegan Awards im Bereich Food verliehen, um Unternehmen und Produkte für ihre besonders innovativen veganen Angebote auszuzeichnen.

Der begehrte Preis für die **beste vegane Marke** – der Peta Special Award 2025 geht an „**Die Vegane Fleischerei**“ aus Dresden. Diese überzeugte die Jury mit einer einzigartigen Markenkommunikation, dem vielfältigen veganen Angebot und dem stetigen Ansporn, neue Geschmackshighlights zu kreieren.



VEGANE TRENDSETTER AUS SACHSEN

Wir gratulieren unseren Mitgliedsunternehmen

ren. Was für ein Wahnsinnsereignis für das erst 2022 gegründete Unternehmen. Bereits 2024 konnte sich das Team um Nils Steiger über einen Peta Award freuen, damals in der Kategorie „Veganes Fleisch & Fisch“.

Während „Die Vegane Fleischerei“ vor allem den herzhaften Genießer anspricht, punktet die Schokolade **Almond Butter & Sea Salt** von **nucao** bei den Schleckermäulchen. Der Preis für die **beste vegane Schokolade** 2025 geht somit nach Leipzig an die „Chocoholics“ von the nu company GmbH.

Wir gratulieren unseren beiden Mitgliedsunternehmen sehr herzlich und wünschen weiterhin viel Erfolg!



„Wir freuen uns über diese begehrte Auszeichnung! Aus Leipzig heraus verändern wir die Schokoladenindustrie – der PETA Award als ‚Beste vegane Schokolade 2025‘ bestätigt unseren Weg. Mit unserer Schokoladentafel Almond Butter & Sea Salt zeigen wir, dass der neue Standard in der Branche nur bio, vegan und fair sein kann. Und der Geschmack? Der überzeugt selbst die größten Vegan-Skeptiker.“

– Mathias Tholey, Mitgründer von nucao



„Der PETA Vegan Award als beste deutsche Marke ist ein starkes Signal für die Zukunft der Ernährung. Es zeigt, dass Geschmack und Nachhaltigkeit Hand in Hand gehen können. Mit jedem Schritt, den wir machen, revolutionieren wir die traditionelle Fleischerei – nicht nur mit pflanzlichen Alternativen, sondern mit einer Vision für eine bewusster, grünere Welt.“

– Nils Steiger,
Geschäftsführer der Veganen Fleischerei



FACHSTUDIENREISE 2026: PORTUGAL



Im Rahmen unserer Serviceleistungen für Mitglieder haben wir für das Jahr 2026 erneut ein attraktives Reiseziel ausgesucht, das dieses Mal keine weite Anreise erfordert. Wir bieten sowohl Ihnen als auch Ihren Familienangehörigen, Kollegen, Freunden und Bekannten eine **Fachexkursion nach Portugal vom 8. bis 15. März 2026** an.

Traumhafte Natur- und Kulturerlebnisse zwischen Porto und Lissabon

Hier finden Sie weitere Informationen, den Reiseablauf und die Anmeldung.

Portugal, das Land der Entdecker und Seefahrer. Während Ihrer Reise von Porto nach Lissabon lernen Sie die Höhepunkte dieser klassischen Reiseroute hautnah kennen und lieben. Ob Großstadtfeeling, pittoreske Fischerdörfer, beeindruckende Landschaften, die schönsten Bauwerke des Landes und natürlich Land und Leute – das alles lädt auf große Entdeckungsreise ein! Und natürlich wird es wieder viele Fachinformationen geben.

Eine interessante und erlebnisreiche Reise erwartet Sie.



Sie haben Rückfragen?

Andrea Raschke
hvs-land@handel-sachsen.de
Tel.: 0351 86706-12

RÜCKBLICK STUDIENREISE 2025 SINGAPUR + MALAYSIA



SONDERAUSWERTUNG DER DEUTSCHLANDSTUDIE INNENSTADT

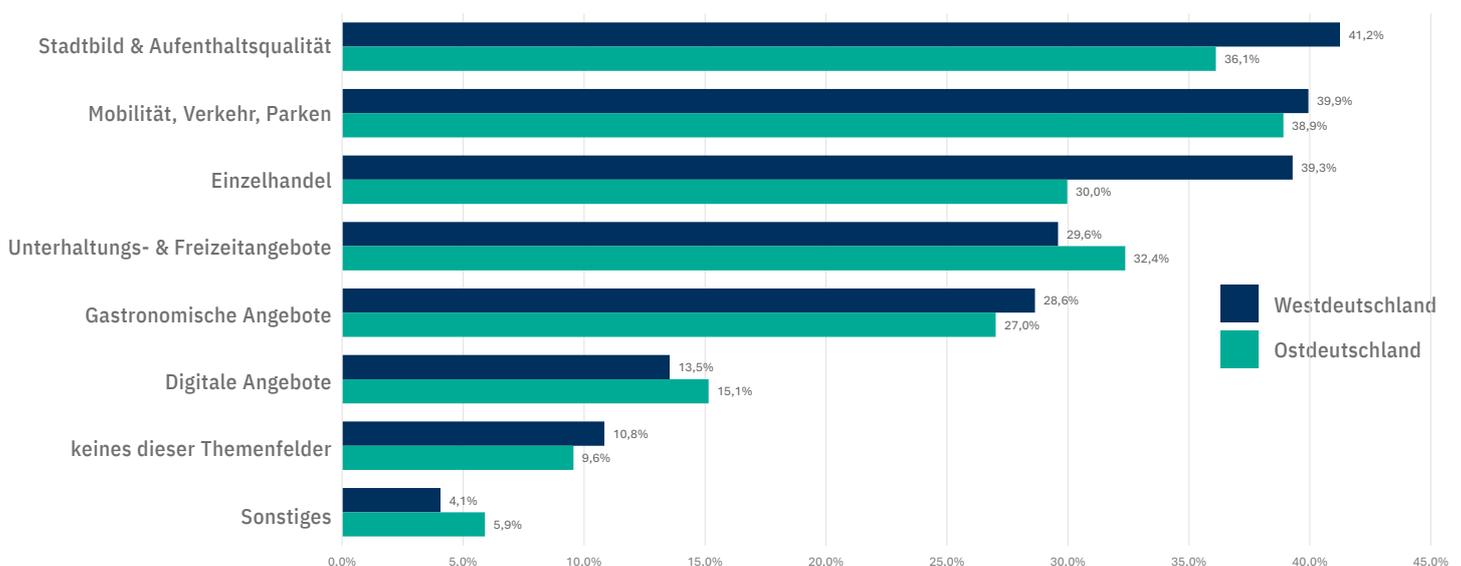
Markante Unterschiede zwischen Ost und West: Stadtzentren im Osten lebendiger, im Westen größerer Sanierungsbedarf

Der Hauptgrund für den Besuch der Innenstadt ist in Ost- wie in Westdeutschland der Einkauf. Der Einzelhandel nimmt somit weiterhin die zentrale Rolle in den Stadtzentren ein. Das zeigt eine aktuelle Ost-West-Auswertung der Deutschlandstudie Innenstadt. Für die Studie wurden repräsentativ über 5.000 Bundesbürger im Juni und Juli 2024 befragt. Die aktuelle Ost-West-Sonderauswertung wurde im Auftrag des City-Management-Verbandes Ost und in Kooperation mit dem Handelsverband Deutschland von der CIMA Beratung+Management GmbH erstellt.

Die größten Differenzen zwischen Ost und West zeigen sich bei der Bewertung der einzelnen Innenstädte in Deutsch-

land. Während die Westdeutschen unter den zehn attraktivsten Stadtzentren des Landes nur westdeutsche Destinationen nennen, fällt die Rangliste bei den Ostdeutschen deutlich gemischerter aus. Für Westdeutsche liegen München, Hamburg und Köln ganz vorne, für die Ostdeutschen Berlin, Dresden und Leipzig. Hier folgen aber auf den Plätzen dann Hamburg, München und auf den Rängen acht und zehn Köln sowie Frankfurt am Main. „Es scheint so, als ob viele Westdeutsche auch fast 35 Jahre nach der Wende den Osten noch nicht für sich entdeckt haben. Der Osten kennt den Westen besser als umgekehrt. Es wäre schön, wenn West und Ost ein gleich hohes Interesse füreinander hätten“, so Susann Liepe, Vizepräsidentin des City-Management-Verbandes Ost (CMVO).

Wichtigste Handlungsbedarfe für attraktive Innenstädte



Der Osten ist digitaler! In Ostdeutschland werden alle digitalen Informationskanäle und Möglichkeiten intensiver genutzt als im Westen. Im Westen ist Print noch auf Platz 2, im Osten hingegen auf Platz 4.

Nichts geht über persönliche Empfehlung! Mehr als jeder Dritte holt vor einem gezielten Innenstadtbesuch (häufig) Tipps bei Freunden und Bekannten ein.

Ostdeutsche informieren sich intensiver in allen Medien über ihre Innenstadt – sie haben offensichtlich mehr Interesse an ihren Innenstädten.

Die größten Probleme bei Innenstadtbesuchen betreffen die Mobilität und das Stadtbild, was vor allem Kommunen zum Handeln auffordert. Sowohl im Osten als auch im Westen sehen 32 % der Befragten Verkehr als Problem, was auf ein gemeinsames Bedürfnis nach besseren Verkehrslösungen hinweist.

In Ostdeutschland sind Ämter, Bibliotheken, Bildung, Feste und Kultur als Besuchsgründe bedeutender als im Westen. Sie verfügen somit über einen höheren Anteil an sog. „gebundenen Frequenzen“ als stabilisierenden Faktor.

Die stärkere Betonung auf öffentliche Angebote und den Arbeitsplatz führt auch zu einer stärkeren Nutzungskopplung in ostdeutschen Innenstädten.

Ostdeutsche besuchen ihre Innenstädte wesentlich häufiger („zwei- bis dreimal“ pro Woche) als Westdeutsche. Die höhere Besuchshäufigkeit ermöglicht in Ostdeutschland mehr Aktivitätenkopplungen zwischen Handel und anderen Angeboten.

„Wir haben in den Stadtzentren der ostdeutschen Bundesländer eine ausgewogenere Mischung als im Westen, das bringt mehr Menschen in die Innenstädte. Im Osten sind mehr öffentliche Einrichtungen, Arbeitsplätze, Bildungsinstitutionen und Dienstleistungen in den Zentren angesiedelt“, so Susann Liepe. Das sei ein großer Vorteil, da man so im Alltag automatisch eine höhere Zahl an Menschen in der Innenstadt habe. Das Sorge dann in der Folge auch für rentablere Geschäftsmodelle für Einzelhandel, Gastronomie und weitere Dienstleistungen. Im Osten besuchen dementsprechend mehr als 18 % täglich die City, im Westen nur zehn Prozent.

CIMA.

CIMA
Deutschlandstudie
Innenstadt 2024



Nahkauf – ERFOLG DURCH NÄHE

DER NACHBARSCHAFTSMARKT –
EINFACH NÄHER DRAN!



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.

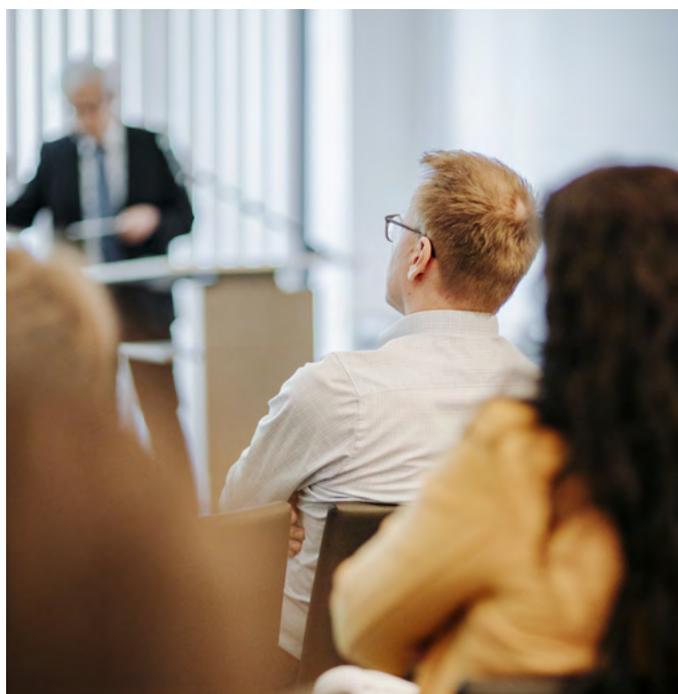
Nahbare Selbstständige = erfolgreiche Selbstständige

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.

HVS-Wissensreihe zur Einzelhandels- und Stadtentwicklung

Ausgangspunkt war die übergeordnete Disziplin der Stadtplanung. Wer plant eigentlich wie unsere Städte und was oder wer leitet uns dabei? Spannende Fragen – bestimmen sie doch maßgeblich die Gestaltung der Orte mit, in denen wir wohnen, leben, arbeiten – und... handeln. Der Einzelhandel – so viel steht fest – ist nach wie vor der Besuchsgrund Nummer 1 für unsere Innenstädte. Und damit übernimmt er im Zuge städtebaulicher Planungen auch bedeutende Steuerungsfunktionen. Denn mit einer klugen Steuerung des Handels werden auch die für angrenzende und nachgelagerte Wirtschaftsbereiche wichtigen Frequenzen gesteuert. Stadtplanung kann also einen Beitrag leisten, ob Frequenzen im positiven Sinne gelenkt werden. Das Gegenteil ist natürlich ebenso gültig – Fehllenkungen können Innenstädten, Stadtteilen oder Ortszentren Frequenzen entziehen und damit bestehende Abwärtstrends verstärken. Die Folge sind städtebauliche Missstände, z. B. Stadtteil- oder Fachmarktcenter, denen die Zukunftsperspektive fehlt und bei denen somit sichtbar notwendige Investitionen unterbleiben. Städte sind also nie „fertig“. Und so gesehen muss sich auch die Stadtplanung, also die Entwicklung räumlicher und sozialer Strukturen, als Prozess verstehen, der immer wieder angepasst, weiterentwickelt und neu gedacht werden muss! Oder besser sollte? Und damit sind wir bereits bei der Frage, wie Städte mit ihrer Verantwortung umgehen, die ihnen die Stadtplanung aufgibt.

Welcher Aktualität unterliegen städtebauliche Konzepte? Welche Trends finden Berücksichtigung? Welchen Stellenwert misst man dem Handel bei, der (wie bereits festgestellt) wichtiger Frequenzanker ist? Und damit waren wir schon mittendrin in unserer fachlichen Reise entlang planerischer Steuerungsinstrumente und Weichen, die gestellt werden können, um Städte lebenswert und Handel attraktiv zu machen.



Das Fundament solider Einzelhandelssteuerung: aktuelle Einzelhandels- und Zentrenkonzepte

Städtebauliche Entwicklungen sind langfristig angelegt und folglich sollten sich auch Konzepte wie Einzelhandels- und Zentrenkonzepte daran ausrichten. Wie idealerweise an die Erstellung herangegangen werden und wovon sich eine Stadt leiten lassen sollte, wurde vorgestellt und diskutiert. Was kann überhaupt ein solches Konzept leisten und was nicht? Und vor allem: Welche Verbindlichkeit respektive Verlässlichkeit muss man erwarten (dürfen)? Wesentliche Erkenntnisse waren der Stellenwert des Einzelhandels für die Stadt im Wandel, die Erstellung und Anwendung von Einzelhandelsentwicklungskonzepten sowie deren Steuerungskraft. Konkrete Bestandteile der Wissensreihe waren zudem die Sicherung und Verbesserung der Nahversorgung im städtisch verdichteten Raum sowie den ländlichen Regionen und Immobilien-Trends und veränderte Mixed-use-Konzepte.

Der Handelsverband Sachsen e. V. ist gefragter Ansprechpartner und Impulsgeber, wenn es um Einzelhandels- und Zentrenkonzepte, städtebauliche Entwicklungen oder Nahversorgungslagen geht.

Bonitätsanalyse der Deutschen Bundesbank

Gemeinsam mit der IHK Dresden führten wir eine exklusive Informationsveranstaltung zum Bonitätsanalyseverfahren der Deutschen Bundesbank durch. Diese bietet ein eigenes Bonitätsanalyseverfahren an, um die Kreditwürdigkeit von Unternehmen zu bewerten. Wie genau das geht und welche Vorteile dies für Unternehmen bietet, erklärte Referent Frank Runkel, stellvertretender Referatsleiter des Referates Bonitätsanalyse und Wertpapiere bei der Hauptverwaltung der Deutschen Bundesbank Sachsen und Thüringen in Leipzig.



„Die Bonitätsanalyse bei der Deutschen Bundesbank bietet den Unternehmen nur Vorteile und ist zudem kostenfrei.“ - Frank Runkel

Das Angebot richtet sich an Kapitalgesellschaften ab ca. 1,5 Millionen Euro Umsatz, welche mindestens zwei belastbare Jahresabschlüsse vorliegen haben. Dabei prüft die Bundesbank anhand der Abschlüsse, ob die Unternehmen notenbankfähig sind. Das bedeutet, Experten prüfen die Ausfallwahrscheinlichkeit des Unternehmens.

Unternehmen, die Interesse an einer Experteneinschätzung haben, können sich gern an Herrn Runkel und seine Kollegen und Kolleginnen der Bundesbank wenden. Anfragen stellen Sie am besten per E-Mail. Sie erhalten im Anschluss weiterführende Informationen zum Ablauf des Verfahrens.

E-Mail: bonitaetsanalyse-wertpapiere.hv-sth@bundesbank.de
bilanzen.leipzig@bundesbank.de

Ansprechpartner:

FRANK RUNKEL

Tel.: 0341 860-2153

E-Mail: frank.runkel@bundesbank.de

KATJA GOTTSCHALL

Tel.: 0341 860-2160

E-Mail: katja.gottschall@bundesbank.de



IHRE ANSPRECHPARTNER RUND UM DIE BETRIEBSBERATUNG



MARICA-SOPHIE PAWLIK

Tel.: 0351 86706-13

E-Mail: hvs-dresden@handel-sachsen.de



JÖRG VULTURIUS

Tel.: 0371 81562-0

E-Mail: hvs-chemnitz@handel-sachsen.de

ZUKUNFT HANDEL(N):

IN NEUER
LOCATION



BRANCHENTREFFEN DES SÄCHSISCHEN HANDELS AM 24.09.2025

Für das Branchentreffen des sächsischen Handels 2025 haben wir mit der Dresdner 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: 119 €

Nicht-Mitglieder aus dem Handel: 249 € | Sonstige Unternehmen: 399 €

Preise netto zzgl. MwSt.



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Der SI Handelsschutz: Für ruhige Nächte und starke Tage.

Sichern Sie sich mit dem SI Handelsschutz gegen alle geschäftsrelevanten Risiken ab. Von der betrieblichen Sach- und Haftpflichtversicherung über Elektronik und Maschinen bis hin zu Tiefkühlgut und Transport ist alles in unserer Multi-Risk-Police abgesichert.



Jetzt QR-Code scannen und
direkt informieren.

signal-iduna.de/handelsschutz

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



Follow us

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.