



**ULRICH REITZ**  
CHEFKORRESPONDENT  
WIRTSCHAFT VON RTL UND NTV

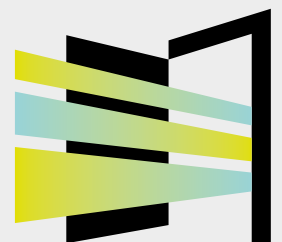
**WIRTSCHAFTS-  
POLITISCHER EMPFANG**  
**05.05.2026**

**#10**

**Mai 2026**

**IMPULSE AUS DEM HANDEL – FÜR DEN HANDEL**

**SCHAUFENSTER**  
Das Branchenmagazin für  
erfolgreiches Unternehmertum **HANDEL**



Dialog im Schaufenster: Gespräch mit Dirk Panter	4
Gesund in Führung gehen	6
TeamSportSachsen e. V. – Vernetzung als Erfolgsfaktor	9
Cadeaux Leipzig und Floriga	10

REWE in Görlitz – Neue Chancen für die Stadtentwicklung	12
Unternehmensnachfolge strategisch planen	14
Paligo.de ist online – Nominiert zum Gründer:innenpreis	17
Wo Dresden abhebt: Gespräch mit Kai Mielenz	18



Interessenvertretung im Einzelhandel	22
--------------------------------------	----



KI-Kennzeichnungspflicht	24
--------------------------	----



Gebärdensprache sichtbar machen: Verlag Karin Kestner	26
---	----



Events für Sachsens Handel	28
----------------------------	----



# Sachsens Handel

## Der Handel. Vor Ort. Für Dich.

... bedient in über  
**13.000 GESCHÄFTEN**  
täglich über  
**2 MILLIONEN KUNDEN.**

... ist das **GESICHT**  
**UNSERER STÄDTE,**  
**NAHVERSORGER,**  
**FREQUENZANKER UND**  
**WIRTSCHAFTSMOTOR**

... engagiert sich  
für das Gemeinwohl  
im **EHRENAMT,**  
als **FÖRDERER** von  
Festen, Kultur und  
Sport sowie für  
soziale Projekte.

Handelsverband  
Sachsen  
HVS

...  
übernimmt  
Verantwortung  
und bildet jedes  
Jahr über  
**4.000 JUNGE**  
**MENSCHEN**  
aus.

... beschäftigt als  
**EINER DER**  
**GRÖSSTEN**  
**ARBEITGEBER**  
im Freistaat über  
**130.000**  
**BESCHÄFTIGTE.**

Handelsverband  
Sachsen  
HVS

Handelsverband  
Sachsen  
HVS

# WIR

...

ENTWICKELN  
SICHERHEIT

GEBEN  
SICHERHEIT



SCHAFFEN  
GEMEINSCHAFT



LIEFERN  
IMPULSE



... UND MACHEN DEN HANDEL STARK  
- FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT.

# DIALOG IM SCHAUFENSTER IM GESPRÄCH ÜBER SACHSENS HANDEL – MIT DIRK PANTER

*Am 30. März 2026 haben Sie die Öffentlichkeit über konkrete Vorhaben zur weiteren positiven Entwicklung von Wirtschaft und Arbeit im Freistaat Sachsen informiert. Welche Punkte des Zukunftspakets I und weiterer geplanter Vorhaben für Sachsen sind konkret an den Einzelhandel adressiert und sollen dabei helfen, die Situation des Einzelhandels zu verbessern sowie die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken?*

**Dirk Panter:** Das „Zukunftspaket I“ wird einen Beitrag dazu leisten, die Rahmenbedingungen für unsere Wirtschaft zu verbessern und den Wirtschaftsstandort Sachsen insgesamt zu stärken. Ziel ist es, **überflüssige Regelungen abzubauen, Verfahren zu vereinfachen** und wieder mehr **Vertrauen in die Politik bei Unternehmen** zu erzeugen. Eine höhere regionale Wertschöpfung stärkt die Einkommen und stabilisiert Beschäftigung. Der Einzelhandel profitiert von der steigenden Kaufkraft. Wenn die Menschen wieder mehr Spielraum haben für lokale Einkäufe und den Kauf qualitativ wertvoller Produkte, bringt das auch dem Handel etwas. Die lokale Nachfrage steigt.

Zudem wird der Einzelhandel durch den im Paket angestrebten Bürokratieabbau entlastet. Durch **vereinfachte Genehmigungs- und Verwaltungsverfahren**, weniger Berichtspflichten und eine digitale Verwaltung sinkt der Zeit- und Kostenaufwand für Anträge, Nachweise und Dokumentation.

Die vom Bund und uns angestrebte **Beschleunigung der Unternehmensgründungen** – angedacht sind Gründungen innerhalb von 24 Stunden – **erleichtert den Markteintritt** deutlich, was Wettbewerb und Innovation erhöht. Neue Einzelhandelskonzepte, wie zum Beispiel Pop-up-Stores, Concept-Stores, Showrooms und hybride Konzepte, können schneller entstehen. Innenstädte werden durch solche kreativen Konzepte, spezialisierte Läden und lokale Marken belebt. Sie werden **vielfältiger, individueller und attraktiver**. Der stationäre Einzelhandel kann sich differenzierter und erlebnisorientierter entwickeln und im Wettbewerb mit Online-Anbietern bessere Chancen haben, auf Augenhöhe mitzuspielen.

*Der Koalitionsvertrag nimmt an verschiedenen Stellen auf die Novellierung des Sächsischen Ladenöffnungsgesetzes Bezug. Können Sie uns mitteilen, wie hier – sowohl zeitlich als auch inhaltlich – der aktuelle Stand ist?*

**Dirk Panter:** Das **Sächsische Ladenöffnungsrecht** bildet mit seinen Kernregelungen zu Öffnungs- und Verkaufszeiten von Verkaufsstellen einen nicht unwesentlichen Teil normativer Rahmenbedingungen für Wirtschaft und Gesellschaft im Freistaat Sachsen. Aktuelle **Modernisierungsprozesse im Handel**, darunter etwa **digitale Verkaufskonzepte** wie sogenannte digitale Kleinstsupermärkte, greift auch der Koalitionsvertrag der Regierungsparteien auf. Dort wird insbesondere das Ziel formuliert, den **Betrieb vollautomatisierter, digitaler Verkaufsstellen unter Beachtung arbeitszeitrechtlicher Vorschriften rechtlich abzusichern**. Ich kann niemandem mehr erklären, dass etwa der Späti bei mir um die Ecke an Sonn- und Feiertagen schließen muss, während ein Automaten-Shop direkt daneben offen haben kann.



**DIRK PANTER**

Sächsischer Staatsminister  
für Wirtschaft, Arbeit,  
Energie und Klimaschutz

Insofern ist es unser Ziel, das nunmehr 15 Jahre alte Sächsische Ladenöffnungsrecht so zu modernisieren, dass Wirtschaft, Verwaltung, Bürgerinnen und Bürger **verlässliche und handhabbare Rechtsstrukturen** erhalten. Die Staatsregierung geht die Herausforderung an, die aktuellen Entwicklungen im Handel zu erfassen, die Eigenverantwortlichkeit handelnder Akteure zu stärken sowie insbesondere die Verfahren zu vereinfachen und zu entbürokratisieren. Diese Ziele in einen konkreten Gesetzesvorschlag zu bringen, ist derzeit unsere Aufgabe.

*Für die von vielen Gemeinden und Bürgermeistern angefragten digitalen Verkaufsboxen fehlt aktuell die Rechts- und damit Investitionssicherheit. Wann dürfen die Menschen und Unternehmen mit einer Entscheidung rechnen, die die 24/7-Öffnung in diesem Bereich ermöglicht?*

Nicht zuletzt aus Gründen der Rechtssicherheit streben wir an, eine entsprechende Regelung im Sächsischen Ladenöffnungsgesetz aufzunehmen. Das Ladenöffnungsrecht unterliegt Entwicklungsprozessen in Wirtschaft und Gesellschaft; die Normen werden daraufhin überprüft und gegebenenfalls angepasst. Dies gilt auch für neue Verkaufskonzepte und Verbraucherverhalten. Die neuen Verkaufskonzepte weisen Gemeinsamkeiten, aber auch Unterschiede auf. Diese müssen jeweils im Einzelfall betrachtet und, auch mit Blick auf die Sonntagsöffnung, bewertet werden. Daran wird derzeit gearbeitet.

*Vor dem Hintergrund der Zukunft unserer klein- und mittelgroßen Innenstädte und der deutlichen Einschränkung des erfolgreichen Programms „Regionales Wachstum“: Wird es zukünftig für den klein- und mittelständischen Geschäftsinhaber noch eine Investitionsförderung geben und, sofern positiv, welche Überlegungen gibt es diesbezüglich?*

**Dirk Panter:** Das Programm „Regionales Wachstum“, mit dem der Freistaat Sachsen direkte Investitionszuschüsse an kleine und zum Teil auch mittlere Unter-

nehmen insbesondere in den Bereichen Gastronomie, Einzelhandel, Handwerk und Dienstleistungen gewährt, ist ein sehr wirksames und attraktives Instrument, um die regionale Wirtschaft zu stärken. Ich bedauere es deshalb sehr, dass dieses Programm in vielen Teilen Sachsens wegen fehlender Landesmittel im aktuellen Doppelhaushalt nicht mehr angeboten werden kann. Auch das Budget für den aus dem europäischen Just Transition Fund (JTF) finanzierten Programmteil neigt sich dem Ende zu. Obwohl wir im SMWA in diesen Bereich nochmals 29,5 Millionen Euro umgeschichtet haben, können z. B. in der Lausitz keine neuen Anträge mehr angenommen werden. Für diese Region sind die Mittel bereits durch Bewilligungen und schon beantragte Vorhaben ausgeschöpft. Gegenwärtig sind Anträge nur noch in den Landkreisen Leipzig und Nordsachsen sowie in Chemnitz möglich.

Unabhängig davon **unterstützt Sachsen regionale Unternehmen** auch weiterhin. Etwa der „**Sachsenkredit Universal**“ der Sächsischen Aufbaubank - Förderbank - (SAB) wird auch in Kombination mit Tilgungszuschüssen angeboten. Eine Fördermöglichkeit für die Gastronomie ergibt sich auch im Rahmen der einzelbetrieblichen Investitionsförderung im Rahmen der „**Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur**“ (GRW RIGA). Gastronomiebetriebe, die ihre Umsätze mindestens zu 25 Prozent aus Beherbergung erzielen, werden hier künftig förderfähig sein. Allgemein verzichtet der Freistaat zukünftig in der Neuausgestaltung der GRW-Richtlinien überwiegend auf zusätzliche Fördereinschränkungen, welche über die Regelungen des Bundes hinausgehen.

Wie es mit dem Programm „**Regionales Wachstum**“ weitergeht, ist im Moment noch nicht absehbar. Darüber entscheiden letztlich die Abgeordneten des Sächsischen Landtages. Ob dafür künftig Mittel verfügbar sind, müssen die weiteren Haushaltsverhandlungen zeigen.

*Wir danken Herrn Panter für das Gespräch!*

**ERLEBEN SIE DIRK PANTER LIVE!  
BEIM BRANCHENTREFFEN  
DES SÄCHSISCHEN HANDELS  
AM 30.09.2026**



**H** Handelsverband  
Sachsen  
HVS

**INTERNATIONALER  
FLUGHAFEN DRESDEN  
AB 9:00 UHR**



**MEHR INFOS UND  
ANMELDUNG**

# GESUND IN FÜHRUNG GEHEN: NEUE KOOPERATION VON AOK PLUS & KOMPASS gGmbH



Ein Projekt von

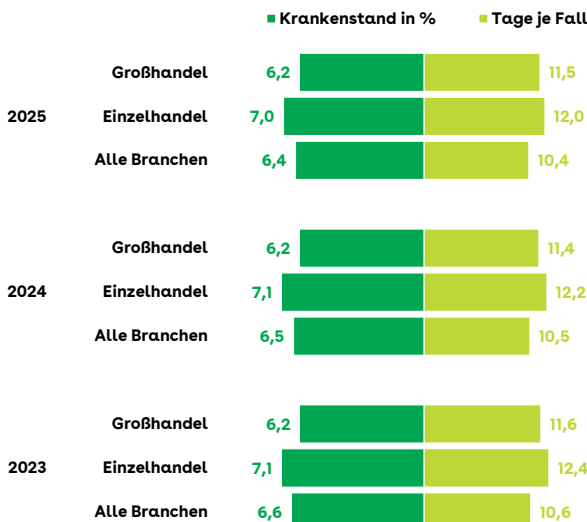


Der Handel steht unter massivem Druck. Steigende Kundenerwartungen und die fortschreitende Transformation fordern Mitarbeitende und Führungskräfte gleichermaßen. Ein Blick auf die Zahlen verdeutlicht die Dringlichkeit: Psychische Erkrankungen sind mittlerweile eine der häufigsten Ursachen für Arbeitsausfälle. Bei einem bundesweiten Durchschnitt von über 23 Krankheitstagen pro Jahr sind Unternehmen gezwungen, über klassische Prozessoptimierung hinauszudenken. Es geht um die Kernfrage: Wie stärken wir die Menschen im System?

## AKTUELLE LAGE: KRANKENSTAND IN SACHSEN

Im Jahr 2025 sind die bei der AOK versicherten Beschäftigten im Durchschnitt 23,3 Tage krankheitsbedingt ausgefallen.

Der historische Höchststand von 2022 mit 24,5 Tagen wird damit leicht unterboten. (Quelle: WIDO)



Unter dem Motto „Gesund in Führung gehen“ fand am 30.03.2026 in der AOK PLUS in Leipzig der Auftakt zu einer neuen sachsenweiten Veranstaltungsreihe statt. Der Vortrag von Susann Krämer, Koordinatorin des Forschungsnetzwerks Achtsamkeit in der Bildung an der Universität Leipzig, zeigte, warum Achtsamkeit für Führungskräfte ein wirksames Instrument ist.

In diesem exklusiven Führungsformat zeigen die beiden Kooperationspartner gemeinsam auf, wie Gesundheit gezielt als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor genutzt werden kann. Im Mittelpunkt steht dabei gesunde Führung: Führungskräfte übernehmen Verantwortung und wirken als Vorbilder. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen Gesundheit und Führung im Handel neu zu denken!

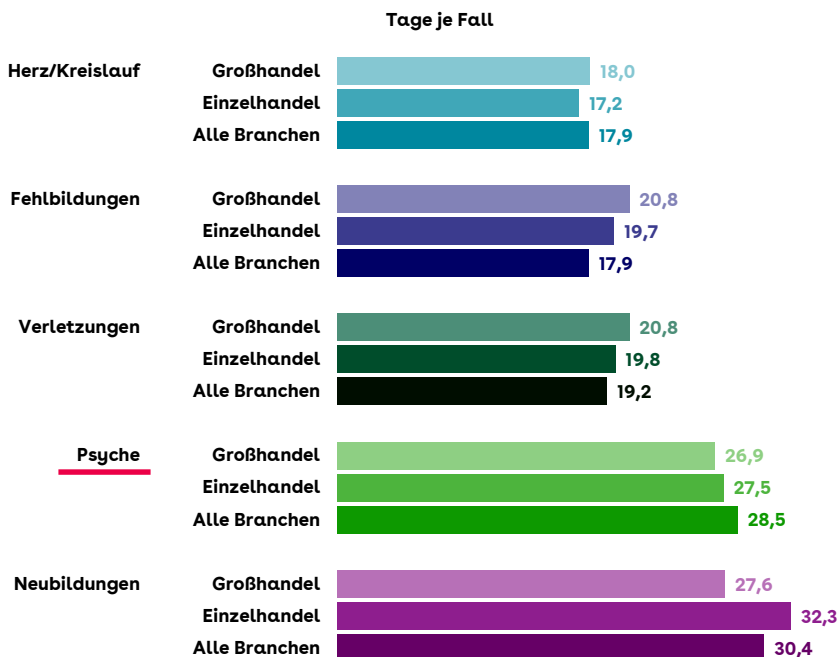
Herausforderungen wie Fachkräftemangel und Transformation lassen sich nicht allein mit Strategiepapieren lösen. Sie lassen sich nur mit Menschen lösen – und mit Führung, die Menschen stärkt.

– **THORSTEN JANNASCHK**, Geschäftsführer AOK PLUS Region Leipzig



# KRANKHEITSARTEN MIT DEN MEISTEN TAGEN JE FALL IM VERGLEICH

Quellen Diagramme: AOK PLUS



*Der größte Treiber für den Anstieg der Langzeiterkrankungen sind die psychischen Erkrankungen.*

*Hier kann die betriebliche Gesundheitsförderung Ansätze bieten, um die Widerstandsfähigkeit und psychische Belastbarkeit von Beschäftigten zu stärken.*



„Hohe Anforderungen, Digitalisierung, Fachkräftemangel und stetige Veränderungen prägen den Führungsalltag und stellen Unternehmen vor große Herausforderungen. Gesundheit als Wirtschaftsfaktor gewinnt im Handel zunehmend an Bedeutung – das zeigen eindrücklich die aktuellen Zahlen des Groß- und Einzelhandels in Sachsen für das Jahr 2025. Dabei wird die mentale Gesundheit der Mitarbeitenden zum entscheidenden Erfolgsfaktor: **Gesunde Teams sind leistungsfähiger, motivierter und bleiben dem Unternehmen langfristig erhalten.** Im Gegensatz dazu verursachen Stress und psychische Erkrankungen erhebliche Kosten (lt. BAuA ca. 400,-€ pro Ausfalltag) durch Fehlzeiten und Produktivitätsverluste.

**Die Investition in Gesundheit zahlt sich aus** – weniger Fehltage, höhere Motivation und geringere Fluktuation sind messbare Effekte, die den sogenannten „Return on Health“ belegen (iga.report 40, 2019). Als starker Partner unterstützt die AOK PLUS Unternehmen im Rahmen des **betrieblichen Gesundheitsmanagements** dabei, diese Potenziale zu nutzen und langfristig zu sichern.“

– **NORMA-BERIT SACHSE**, Beraterin Gesunde Lebenswelten AOK PLUS

**GESUND  
IN FÜHRUNG  
GEHEN**

**01.07.2026**

**9.00 bis  
12.00 Uhr**

**VERANSTALTUNG DRESDEN**

**GALERIA  
Dresden**

Prager Straße 12,  
01069 Dresden

**REFERENT: LARS SEIFFERT**

Vorstand DVB AG, Vorstandsmitglied SachsenEnergie AG,  
Vorstandsvorsitzender City Management Dresden e. V.



Lars Seiffert ist passionierter Leistungssportler und verbindet seine anspruchsvolle Arbeit in Verantwortung für die Dresdner Verkehrsbetriebe und die Sachsen Energie mit immer neuen Herausforderungen: er möchte Hyrox-Weltmeister werden. Es erwarten Sie spannende und unterhaltsame Einblicke und Ausblicke.



**ANMELDUNG GANZ EINFACH ONLINE:**

<https://handel-sachsen.de/aok-dd.html#>

Bitte beachten Sie den Anmeldeschluss bis **15.06.2026!**



#1

## DAS FUNDAMENT: ACHTSAMKEIT IN DER BILDUNG

Hier setzt die Initiative der AOK PLUS an. Mit dem Projekt „*Achtsamkeit in der Bildung und Hoch-/schulkultur*“ wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt, der weit über punktuelle Gesundheitskurse hinausgeht. In Programmen wie dem **Mindful Teachers** oder **Mindful Employees Program** wird Achtsamkeit als feste Haltung verankert.

### DIE ERGEBNISSE AUS DEM BILDUNGSSEKTOR SIND EINDEUTIG:

- **Messbare Entlastung:** Stresssymptome reduzieren sich signifikant.
- **Verbessertes Klima:** Die Zusammenarbeit im Kollegium wird wertschätzender und konstruktiver.
- **Erhöhte Resilienz:** Die Fähigkeit, auch in komplexen Situationen gelassen und fokussiert zu bleiben, steigt.

#3

## ACHTSAMKEIT ALS STRATEGISCHER WETTBEWERBSVORTEIL

Achtsamkeit ist im schnelllebigen Handelsumfeld kein abstraktes Konzept, sondern eine handfeste Kompetenz. Schon kurze, bewusste Übungen im Alltag schärfen den Fokus und ermöglichen souveräne Entscheidungen unter Druck.

### FÜR HANDELSUNTERNEHMEN ERGIBT SICH DARAUS EIN KLARER BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER NUTZEN:

1. **Senkung der Fehlzeiten:** Gezielte Prävention reduziert teure Arbeitsausfälle.
2. **Mitarbeiterbindung:** Gesunde und wertgeschätzte Teams bleiben innovativer und loyaler.
3. **Arbeitgeberattraktivität:** Eine moderne, achtsame Kultur ist im Kampf um Fachkräfte ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal.

#2

## DER TRANSFER: VOM KLASSENZIMMER AN DEN POINT OF SALE

Was in Schulen und Hochschulen erfolgreich funktioniert, lässt sich unmittelbar auf den Handel übertragen. Die dort gewonnenen Erkenntnisse sind die Antwort auf die aktuellen Branchenprobleme. Denn die Herausforderungen – **steigende Komplexität und psychische Belastung** – sind identisch.

Besonders im Bereich der Führung wird das Potenzial deutlich. Da das Führungsverhalten bis zu 50 % der wahrgenommenen Belastung der Mitarbeitenden beeinflusst, fungieren Führungskräfte als kulturelle Architekten. Wer, wie im Projekt der AOK PLUS vorgelebt, Räume für Reflexion und Austausch schafft, stärkt das Vertrauen und damit die Leistungsfähigkeit seines Teams.

#4

## AUSBLICK: WISSEN TEILEN AUF DER FACHKONFERENZ

Einen tiefen Einblick in die Praxis und den Transfer dieser Konzepte bietet die Konferenz „**Achtsamkeit in der Bildung**“ im **September 2026**. Hier kommen Experten aus Forschung, Politik und Praxis zusammen, um zu zeigen, wie das Thema an Bedeutung gewinnt und wie vielfältig die Ansätze für eine gesunde Arbeitskultur sind.

Weitere Informationen zur Konferenz und Fachtagung:  
[www.zls.uni-leipzig.de/konferenz-abik](http://www.zls.uni-leipzig.de/konferenz-abik)



### FAZIT FÜR HANDELSENTSCHEIDER:

Die Förderung der AOK PLUS zeigt: **Gesundheit ist kein Nebenschauplatz mehr, sondern ein zentraler Erfolgsfaktor**. Indem Achtsamkeit in der Bildung gefördert und dieser Geist in den Handel transferiert wird, investiert die Branche nicht nur in das Wohlbefinden des Einzelnen, sondern in die Zukunftsfähigkeit unserer gesamten Wirtschaftskultur.

# VERNETZUNG ALS ERFOLGSFAKTOR: TEAMSPORTSACHSEN-SUMMIT FEIERT PREMIERE IN LEIPZIG

*Mit dem TeamSportSachsen-Summit hat Mitte März ein neues Format seine erfolgreiche Premiere gefeiert und gezeigt, welches Potenzial in echter Vernetzung steckt. Im „Felix im Staycity Leipzig“ kamen Vertreter aus Spitzensport, Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zusammen, um voneinander zu lernen und neue Perspektiven zu entwickeln.*



Der Summit markiert dabei mehr als nur eine weitere Veranstaltung im Sportkontext. Er steht sinnbildlich für die Entwicklung von **TeamSportSachsen** selbst - einem **Netzwerk**, das in einer der herausforderndsten Phasen der jüngeren Vergangenheit entstanden ist. Während der Corona-Pandemie zunächst als Initiative ins Leben gerufen, formierte sich TeamSportSachsen wenig später als Verein. **Ziel war es von Anfang an, Kräfte zu bündeln, Sichtbarkeit zu schaffen und den Austausch zwischen den Akteuren im Spitzensport nachhaltig zu stärken.**

Sechs Jahre später zeigt sich: Dieser Ansatz trägt. TeamSportSachsen ist heute ein **gewachsener, belastbarer Verbund** und in dieser Form bundesweit einzigartig. Kein anderes Netzwerk vereint den organisierten Teamsport über Vereins- und Disziplingrenzen hinweg so konsequent und mit vergleichbarer Kontinuität. Diese gewachsene Struktur bildet die Grundlage für Formate wie den Summit.

**WWW.TEAMSPORTSACHSEN.DE**



Mit der **Premiere** wurde nun die nächste Entwicklungsstufe erreicht. Erstmals öffnet sich das Netzwerk gezielt über den Sport hinaus und schafft eine **Plattform für den Austausch mit Wirtschaft, Wissenschaft und Politik**. Im Fokus steht der Transfer: Welche Erfolgsprinzipien lassen sich übertragen? Und was können unterschiedliche Systeme voneinander lernen?

Gerade dieser Blick über den eigenen Bereich hinaus erwies sich als zentraler Mehrwert. Die Impulse aus den Diskussionen und Workshops machten deutlich: **Viele Herausforderungen sind vergleichbar** - entscheidend ist der Umgang damit. Wer bereit ist, Perspektiven zu wechseln, schafft die Basis für neue Lösungen.

Der TeamSportSachsen-Summit steht damit für einen konsequenten nächsten Schritt: vom starken Netzwerk hin zur offenen Plattform mit Strahlkraft über den Sport hinaus. Die klare Erkenntnis: **Vernetzung entsteht nicht von allein, sondern muss aktiv gestaltet werden.**



# ORDERN, ENTDECKEN UND STAUNEN AUF DER CADEAUX LEIPZIG UND FLORIGA

*Gäste aus dem Showbusiness, ein lebensgroßer Nussknacker und frische Ware für den Point of Sale: Die Frühjahrs-CADEAUX 2026 hat in Leipzig gezeigt, wie aufmerksamkeitsstark und zugleich praxisnah eine Fachmesse für den Handel sein kann.*



Wenn sich auf dem Leipziger Messegelände Fachhändler, Hersteller und Branchenpartner begegnen, dann geht es nicht nur um schöne Produkte, sondern vor allem um konkrete Order. Vom **28. Februar bis zum 2. März 2026** kamen 8.300 Fachbesucher nach Leipzig, um auf der **CADEAUX Leipzig** und der **Floriga** Trends zu sichten, Kontakte zu pflegen und Orderentscheidungen für die kommenden Saisons zu treffen. Mehr als **350 Aussteller und Marken aus elf Ländern** präsentierten ihre Neuheiten – ein positives Signal für den Handel in Sachsen und Mitteldeutschland.

Das Angebot reichte von **Gedeckter Tisch, Cook-Shop und Genuss** über **Erzgebirgisches Kunsthandwerk und Floristik** bis hin zu **Wohnaccessoires, Papeterie** sowie **Beauty & Wellness**.



„Für den regionalen Handel ist die Messe damit weit mehr als eine Produktschau – sie ist **Orderplattform, Trendbarometer und Netzwerkort in einem**“, sagte Projektdirektor Andreas Zachlod.



Martin Buhl-Wagner, Geschäftsführer der Leipziger Messe: „Mit jährlich über einer Million Besucherinnen und Besuchern ist die Leipziger Messe ein zentraler Begegnungsort und Wirtschaftsmotor für die Region. Die CADEAUX steht exemplarisch dafür, wie wichtig persönliche Begegnungen und konkrete Orderplattformen für den Handel sind.“



[WWW.CADEAUX-LEIPZIG.DE](http://WWW.CADEAUX-LEIPZIG.DE)  
[WWW.FLORIGA.DE](http://WWW.FLORIGA.DE)

**CADEAUX**  
LEIPZIG

Fachmesse für Geschenk- und Wohntrends





David Tobias, Mitglied im Messebeirat, betont, dass die Leipziger Messe 2025 zum zwölften Mal in Folge als Service-Champion der deutschen Messebranche ausgezeichnet wurde: „Die Leipziger Messe blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2025 zurück und ist damit ein wertvoller Partner für Handel und Hotels, Kultur und Gastronomie. Als Handelsverband dürfen wir im Messebeirat der Cadeaux und Floriga an deren weiterer Gestaltung mitwirken – herzlichen Dank für das Vertrauen!“



## GLANZVOLLE ERÖFFNUNG MIT PROMINENZ

Schon zum Auftakt sorgte **TV-Moderatorin Enie van de Meiklokjes** für viel Aufmerksamkeit. Beim Mittagstalk tauschte sie sich mit Messe-Chef **Martin Buhl-Wagner** und Floristmeister **David Gehrisch** aus, der parallel das Trendgesteck der Frühjahrs-CADEAUX 2026 gestaltete. Beim anschließenden Messerundgang kam Enie mit zahlreichen Ausstellern und Besuchern ins Gespräch.

## ERZGEBIRGISCHES KUNSTHANDWERK

Ein ganz **besonderes Highlight** mit großer regionaler Strahlkraft war zudem die Enthüllung eines **1,80 Meter großen erzgebirgischen Nussknackers** im Forum Erzgebirge. Das Kunstobjekt entstand im Rahmen eines **deutschlandweiten Designwettbewerbs „Newsknacker – So geht sächsisch!“**, für den mehr als 200 Entwürfe eingereicht wurden. Der Siegerentwurf der Holzspielzeugmacherin **Marie Friedrich**, der Sachsen auf dem Nussknacker verewigt, wurde in Leipzig erstmals öffentlich präsentiert. Begleitet wurde die Aktion von einer Sonderschau mit den 30 besten Entwürfen, aus denen die Besucher ihren Favoriten wählen konnten.



## BLÜHENDER START FÜR FLORISTIK-NACHWUCHS

Dass die Messe zugleich die Zukunft der Branche in den Blick nimmt, zeigte der Aktionstag „**Blühender Start**“. Rund **80 Floristik-Auszubildende** aus Berlin, Dessau, Dresden, Halle und Wurzen kamen nach Leipzig, um in **Workshops und praxisnahen Formaten** neue Impulse für ihren Berufsalltag zu sammeln. Die aktuelle „Deutsche Blumenfee“ Hannes Schrader ermutigte den Branchennachwuchs, in ihrem Beruf mutig, kreativ und vor allem auf Social Media sichtbar zu sein.

## ES BLÜHT UND GRÜNT AUF DER FLORIGA

Am 1. März ergänzte die **Floriga** das Messegeschehen. Auf der **Fachbörse für die grüne Branche** präsentierten **125 Aussteller und Marken** Trends und Neuheiten für Gartenbau, Floristik und Gartencenter.

# NEUE CHANCEN FÜR DIE STADTENTWICKLUNG WIE AUS INDUSTRIEBRACHEN NEUE TREFFPUNKTE WERDEN



HANDELSORTE

*Die Umnutzung ehemaliger Industriebrachen zu Handelsflächen stellt einen bedeutenden Ansatz moderner Stadtentwicklung dar, der ökonomische, soziale und kulturelle Aspekte miteinander verbindet. Insbesondere im Einzelhandel eröffnet die Revitalisierung solcher Flächen neue Potenziale, um innerstädtische Räume nachhaltig aufzuwerten und gleichzeitig historische Bausubstanz zu bewahren. Durch eine gezielte und mit denkmalpflegerischem Feingefühl umgesetzte Entwicklung kann der Flächendruck auf unbebaute Areale im Außenbereich reduziert und eine Zersiedelung verhindert werden.*

Darüber hinaus fungieren umgenutzte Handelsflächen als Impulsgeber für die wirtschaftliche Belebung ganzer Stadtquartiere. Neue Einzelhandelsstandorte schaffen Arbeitsplätze, erhöhen die Kundenfrequenz und können als Ankerpunkte für weitere Dienstleistungen und Gastronomie dienen. Dies trägt zur funktionalen Durchmischung und zur Attraktivitätssteigerung urbaner Räume bei. Gleichzeitig wird durch die Integration moderner Handelskonzepte – etwa durch Erlebnisorientierung oder Mischnutzungen – auf veränderte Konsumgewohnheiten reagiert.

Eine solche Maßnahme wird derzeit von **REWE** in Görlitz in der „Roten Fabrik“ geplant. Aus einem **leerstehenden Waggonbauwerk** mitten in der Stadt soll ein **moderner Lebensmittelmarkt** entstehen, wobei sowohl denkmalrechtlicher Belange sowie nutzungsspezifischer Anforderungen berücksichtigt werden.

Bereits seit 1849 wurden in Görlitz Schienenfahrzeuge gebaut. Im Oktober 1849 erhielt der Sattlermeister Christoph Lüders vom Magistrat der Stadt den Auftrag, in seiner 1827 gegründeten Wagenbauanstalt zwei schienengebundene Holztransportwagen zu fertigen: die Geburtsstunde des Waggonbaus in Görlitz.

Vor mehr als dreizehn Jahren führte Bombardier Transportation alle Abteilungen an einem Standort zusammen. Der gesamte Gebäudekomplex des ehemaligen Werk I stand seit diesem Zeitpunkt leer und verfällt zusehends. Die Stadt Görlitz hat Teilflächen des Grundstückes erworben und sich entschieden, diese zu revitalisieren. Einen Teil der Flächen entwickelt nun REWE. Andere gehören aktuell zur ansässigen Polizeidirektion oder wurden als Parkfläche für PKW und Busse umgenutzt.

Die Entwurfsidee von REWE ist eine **teilweise Sanierung der Gebäudehülle** entlang der Conrad-Schied-Straße. Der künftige REWE-Lebensmittelmarkt soll im zentralen Gebäudeteil entstehen. Er umfasst eine **Fläche von ca. 1.900 m<sup>2</sup>**, einschließlich **Café** und **Backshop** sowie dazugehörigen Nebenanlagen und Parkplätzen für den Kundenverkehr.

Ein bedeutender Aspekt bei der Umnutzung dieser Industriebrache ist der **Denkmalschutz**. Viele ehemalige Industriegebäude besitzen einen hohen architektonischen und historischen Wert, der identitätsstiftend für die Stadtgesellschaft ist. Anstatt diese Strukturen



Werk I Waggonbau Görlitz, Historische Ansicht um 1900

# REWE

Ehemaliges Werk I Waggonbau Görlitz, Conrad-Schied-Straße



abzureißen, ermöglicht eine **denkmalgerechte Sanierung** ihre **Integration in neue Nutzungskonzepte**. Der Einzelhandel kann hierbei als tragfähiger wirtschaftlicher Motor dienen, der die Finanzierung solcher aufwendigen Sanierungsmaßnahmen unterstützt.

In Görlitz sollen die alten Einbauten in der Haupthalle weitgehend zurückgebaut werden, ebenso das nicht mehr standsichere Dachtragwerk der Haupthalle, die Zwischendecke des ehemaligen Sprelacardlagers, der Keller des Kesselhauses und die Stahlterasse des Kohlenbunkers. Die nördliche **Klinkerfassade soll als Außenhülle des neuen Marktes dienen**. Der Schornstein und das Kesselhaus sollen erhalten und in die Nutzung integriert werden. Das Zwischengebäude wird in einen gläsernen Vorbau mit einem neuen Haupteingangsbereich und einem Café umfunktioniert. Die senkrechten Fensterbänder und Fassadenöffnungen sollen in ihrer ursprünglichen Anordnung und Symmetrie rekonstruiert werden. In den Bereichen des Hauptzugangs und der Anlieferung werden größere Fassadenöffnungen geschaffen.

Die Verbindung von historischer Bausubstanz und moderner Handelsarchitektur schafft **einzigartige Einkaufsumgebungen**, die sich **deutlich von standardisierten Einkaufszentren abheben** und die Nachfrage nach qualitativ hochwertigem, wohnortnahem Einkaufen in Görlitz decken. Sichtbare Elemente wie Fassaden, Stahlträger oder großzügige Hallenstrukturen vermitteln Authentizität und tragen zur Erlebnisqualität bei. Dies stärkt nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts, sondern auch das **Bewusstsein für das industrielle Erbe**.

Gleichzeitig erfordert diese Konzeption eine sorgfältige planerische Abstimmung: Aspekte wie bauliche Eingriffe, energetische Sanierung, Barrierefreiheit und moderne Infrastruktur müssen mit den Anforderungen des Denkmalschutzes in Einklang gebracht werden. Hier ist eine interdisziplinäre und enge Zusammenarbeit zwischen Investoren, Stadtplanung und Denkmalbehörden entscheidend.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Umnutzung von Industriebrachen zu Handelsflächen ein **wirkungsvolles Instrument der nachhaltigen Stadtentwicklung** darstellt. Der Einzelhandel übernimmt dabei eine doppelte Funktion: Er belebt brachliegende Flächen wirtschaftlich und trägt gleichzeitig zur Erhaltung und Sichtbarmachung historischer Bausubstanz bei. Durch diese integrative Herangehensweise können **Städte ihre Vergangenheit bewahren** und zugleich **zukunftsfähige urbane Räume gestalten**. So entstehen charaktervolle Einkaufsorte mit hohem Wiedererkennungswert, die Geschichte und Gegenwart verbinden und sowohl zur Identität der Stadt als auch zu ihrer wirtschaftlichen Entwicklung beitragen.



# „LIEBER VATI: DEIN UNTERNEHMEN IST NICHT AUTOMATISCH MEINE ZUKUNFT“ NACHFOLGE IST KEIN BESETZUNGSPROBLEM, SONDERN EINE STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNG

## GASTAUTOR STEPHAN LICHTENSTEIN

... ist Spezialist für den Handel. Mit Struktur und Leidenschaft begleitet er Unternehmer bei der Erreichung ihrer wirtschaftlichen und persönlichen Ziele. Er bringt mehr als 25 Jahre Erfahrung als Geschäftsführer im DIY-Einzelhandel, technischen Großhandel und E-Commerce mit. Seine Schwerpunkte liegen dabei auf **strategischer Planung und Controlling, Restrukturierung und Organisationsentwicklung sowie Leadership und Nachfolge.**



Mehr: [www.li-handelsberatung.de](http://www.li-handelsberatung.de)

»Den Stress, den du dir angetan hast, brauche ich nicht.«

»Ich fühle mich von der ganzen Situation total überfordert, will dich aber auch nicht enttäuschen.«

»Sechs Tage die Woche, zwölf Stunden?»

Das funktioniert für mich nicht.«

*Sätze wie diese fallen selten laut – aber sie werden gedacht. Und sie weisen auf tiefliegende Missverständnisse im Nachfolgeprozess und in den wechselseitigen Erwartungshaltungen hin.*

Denn eines wird in vielen Nachfolgeprozessen unterschätzt: **Ein Unternehmen ist nicht automatisch attraktiv – nur weil es existiert.**

Aus meiner Praxis kenne ich viele Fälle, in denen die Suche nach einem Nachfolger früh beginnt – aber in die falsche Richtung läuft. Es wird über Personen gesprochen, über Familie, über Mitarbeiter. Doch die entscheidende Frage bleibt unbeantwortet: **Passen das Unternehmen und die Ziele des Inhabers überhaupt zu den Erwartungen eines möglichen Nachfolgers?**

## FÜR MICH IST DAHER DER ERSTE SCHRITT IMMER EINE EHRliche ANALYSE DER IST-SITUATION:

- Ist das Unternehmen langfristig fortführungswürdig?
- Wie entwickeln sich Markt, Wettbewerb und Standort?
- Gibt es Investitionsstau oder strukturelle Schwächen?
- Wie abhängig ist das Geschäft vom Inhaber?
- Wie modern sind Organisation, Prozesse und Digitalisierung?
- Welche Ziele und Erwartungen haben die Inhaber?

Diese Fragen sind unbequem – aber entscheidend. Denn sie bestimmen, welche Nachfolge überhaupt realistisch ist.

Darauf aufbauend folgt die strategische Entscheidung: **Welche Nachfolgevariante passt zu mir und meinem Unternehmen?**

## DIE MÖGLICHKEITEN SIND VIELFÄLTIG:

- Übergabe innerhalb der Familie
- Übergabe an Mitarbeitende oder ein Managementteam
- Verkauf an externe Investoren oder Wettbewerber
- oder bewusst auch: Teilstilllegung oder Abwicklung

Gerade im Handel sehen wir, wie wichtig ein verlässlicher Finanzierungspartner ist, wenn es um Unternehmensnachfolgen geht. Allein im vergangenen Jahr wurden zahlreiche Unternehmensübernahmen begleitet und damit Arbeitsplätze sowie regionale Wertschöpfung gesichert.

– **JOACHIM OTTO**, Präsident Handelsverband Sachsen e. V. und Mitglied im Verwaltungsrat der Bürgschaftsbank Sachsen



Jede dieser Varianten stellt andere Anforderungen – und eröffnet unterschiedliche Perspektiven.

Und genau hier kommt der entscheidende Perspektivwechsel: **Nachfolge muss aus Sicht des Nachfolgers gedacht werden.**

## WAS SUCHT EIN POTENZIELLER NACHFOLGER?

- Gestaltungsspielraum und klare Rollen
- wirtschaftliche Perspektiven und Entwicklungschancen
- funktionierende Strukturen statt Abhängigkeit vom Inhaber
- eine Zukunft, die zu den eigenen Lebensentwürfen passt

Zwei Beispiele aus meiner Berater-Praxis zeigen, wie unterschiedlich sich Entscheidungen entwickeln können:

In einem mittelständischen Großhandelsunternehmen hatten die Kinder zunächst klar abgesagt. Eine Übergabe an das Management wurde versucht – und scheiterte. Erst später kam die Tochter wieder ins Spiel. Nicht, weil sich das Unternehmen, sondern weil sich ihre Perspektive und die des Inhabers verändert hatten. Mit eigenen Vorstellungen, eigenen Ideen – und dem Wunsch, Dinge anders zu gestalten.

In einem anderen Fall setzte ein Unternehmer seinen Sohn sehr stark unter Druck: Eine Entscheidung musste her, möglichst schnell. Der Sohn fühlte sich von der Situation völlig überfordert. Das Ergebnis war ein unnötiges Nein. Erst im gemeinsamen Gespräch wurde deutlich: Es war nicht die fehlende Bereitschaft, sondern die Unsicherheit und der Druck, die zur Ablehnung geführt haben.

Die zentrale Erkenntnis daraus: **Nachfolge braucht Zeit, Raum und die richtigen Rahmenbedingungen.**

Ein Nein ist nicht immer endgültig. Es kann Ausdruck der momentanen Situation sein oder ein Hinweis darauf, dass Prozess, Erwartungen und Perspektiven noch nicht zusammenpassen.

Und genau deshalb gilt:

**Nicht nur der Nachfolger muss zum Unternehmen passen, sondern vielmehr das Unternehmen und die Nachfolgestrategie zum Nachfolger.**

Nachfolge ist kein Besetzungsproblem, sondern eine strategische Aufgabe. Und sie beginnt nicht mit der Suche – sondern mit Klarheit über die eigene Ausgangssituation, die eigenen Zielen und die Erwartungen und Wünsche der nächsten Generation.



Nehmen Sie teil, an der durch den HVS erstellten Online-Umfrage zur Unternehmensnachfolge!

WWW.HANDEL-SACHSEN.DE

S.N.ERMÖGLICHER.DE

## STARKE PARTNER

ERFOLG BRAUCHT VERBÜNDETE



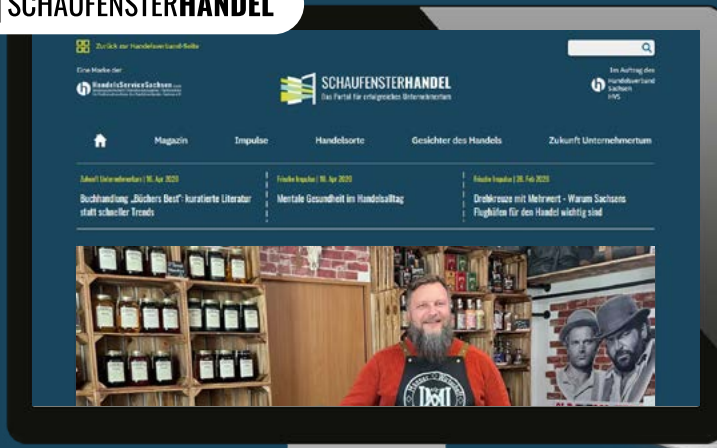
Handelsverband  
Sachsen  
HVS



Der Handel macht deutlich, wie wirkungsvoll die Bürgschaftsbank Sachsen arbeitet, denn mit vergleichsweise wenigen (22 Stück), gezielt eingesetzten Bürgschaften werden hohe Investitionen (Kredite/ Beteiligungen i. H. v. über 15 Mio. EUR) ermöglicht und damit Nachfolgen nachhaltig abgesichert.

– **DAVID TOBIAS**, Geschäftsführer Handelsverband Sachsen e. V. und Mitglied im Bewilligungsausschuss der Bürgschaftsbank Sachsen





# ERFOLG BRAUCHT VERBÜNDETE VIELEN DANK AN UNSERE PARTNER:

## HANDEL IN SACHSEN



## QUALITÄT AUS SACHSEN



## PARTNER DES HANDELS



**SCHAUFENSTERHANDEL**  
Das Portal für erfolgreiches Unternehmertum



**JETZT PARTNER WERDEN!**

**MEHR INFORMATIONEN ZUM PORTAL: WWW.SCHAUFENSTER-HANDEL.DE**

Ansprechpartner: David Tobias

Tel: 0351/86 70 613 • E-Mail: hvs-dresden@handel-sachsen.de





Team Paligo: Robert Gnauck, Aik Allstädt und Danilo Frasiak (v. l.)



# PLATTFORM PALIGO.DE IST ONLINE

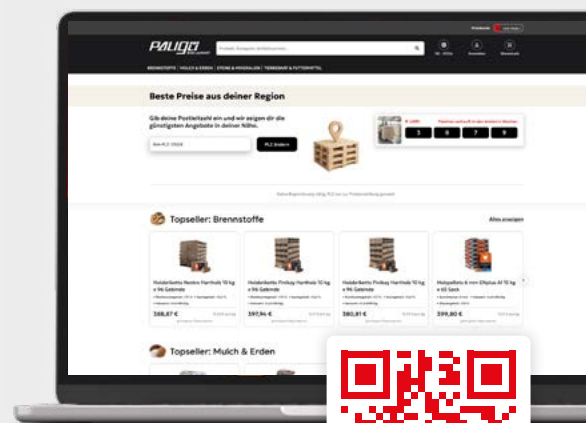
## UNSERE NOMINIERTEN FÜR DEN GRÜNDER:INNEN- PREIS: »SACHSEN GRÜNDET – START-UP 2026«



*Der Handelsverband Sachsen e. V. nominierte in diesem Jahr die Firma Paligo GmbH, Geschäftsführer Robert Gnauck, für den Gründer:innen-Preis „Sachsen gründet – Start-up 2026“, weil das Unternehmen in herausragender Weise die Kriterien Innovation, wirtschaftliche Relevanz und Potenzial zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Sachsen erfüllt.*



Jetzt hat das Projekt einen großen Meilenstein geschafft und ist **online** gegangen. Ab sofort können hier **palettierte**, schwere und sperrige **Verbrauchsgüter** wie Brennstoffe, Garten- und Baustoffe ganz einfach **online eingekauft** werden. Durch die völlig neuartige **PLZ-basierte Angebots- und Preislogik** inklusive Lieferung schafft Paligo.de erstmals vergleichbare regionale Gesamtpreise – orientiert an den realen Transportwegen. Das Team hat über ein Jahr Entwicklungsarbeit in das Projekt gesteckt. Das Potenzial des Unternehmens für Sachsen, nicht nur in der Plattformökonomie



**PALIGO.DE**



sondern auch in Bezug auf die Einbindung regionaler Lieferanten, ist enorm. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg – natürlich auch beim Wettbewerb!



# WO DRESDEN ABHEBT IM GESPRÄCH MIT EFW- GESCHÄFTSFÜHRER KAI MIELENZ

*Was sind für Sie die wichtigsten Erfolgsfaktoren für die Zukunft ihres Unternehmens und der sächsischen Industrie?*

**Kai Mielenz:** Bekanntlich braucht ein Stuhl mindestens 3 Beine, damit er nicht umfällt. Für das notwendige Wachstum von Unternehmen benötigen wir erstens **verlässliche** und **planbare Investitionsbedingungen**. Wir als EFW können nur investieren, wenn wir stabile Rahmenbedingungen auf viele Jahre hinaus vorfinden, denn unsere **Produktlebenszyklen übersteigen 20 Jahre**. Die **Sicherung von Fachkräften** ist der zweite kritische Erfolgsfaktor, wofür wir ein effizientes und nachhaltig auf die Bedürfnisse der Industrie ausgelegtes Bildungssystem sowie die erfolgreiche Integration internationaler Talente benötigen. Drittens brauchen wir dringend wieder **Vertrauen ins Unternehmertum**, insbesondere auch durch die Sozialpartner. Das zusammen schafft Planungssicherheit, fördert die Produktivität und ist notwendig, um die Transformation gemeinsam im Sinne der Unternehmen und der Mitarbeitenden zu gestalten.

*Der Dresdner Flughafen steht derzeit unter enormem Druck. Was würde die Situation Ihrer Meinung nach verbessern?*

**Kai Mielenz:** Zunächst muss das Bewusstsein geschaffen werden, dass der **Flughafen als zentrale Infrastruktur** für die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Region sowie für die Existenz der EFW eine elementare Funktion hat und demzufolge auch in der Trägerschaft der öffentlichen Hand bleiben muss. Ich sehe große Chancen in der Erweiterung des heutigen Geschäftsmodells, über den reinen Passagierverkehr hinaus. Der Flughafen kann sich zu einem **Wirtschaftsmotor für den Dresdner Norden** entwickeln. Ich persönlich habe sehr großes Vertrauen in die eingeleitete Transformation durch das neue Dresdener Managementteam und würde mich freuen, wenn wir unsere **stabile und verlässliche Partnerschaft** in den nächsten Jahren weiter ausbauen können.

*Die Landesregierung ist mit Reformversprechen gestartet, welche Themen sollten Ihrer Meinung nach vorrangig angegangen werden?*

**Kai Mielenz:** Wir müssen in Sachsen auch in Zukunft die Möglichkeit haben, uns über eine **solide Haushaltsführung** wichtige **strategische Investitionen** zu leisten und gleichzeitig dem demografischen Wandel Rechnung zu



**KAI MIELENZ**

CFO & Arbeitsdirektor,  
Elbe Flugzeugwerke GmbH

Seit September 2022 ist Kai Mielenz als **Geschäftsführer (CFO) und Arbeitsdirektor** bei EFW tätig. Neben den klassischen Aufgaben eines CFO leitet er zudem das **Personalwesen von EFW** und ist als Arbeitsdirektor auch für die **Koordination** zwischen IG Metall/Betriebsrat, der Geschäftsführung und der Belegschaft des Unternehmens zuständig. Der Diplom-Kaufmann und gebürtige Sachse hat seit 2005 verschiedene leitende Positionen bei EFW inne. Zuvor war er bei Bosch und zwischenzeitlich bei EADS in Frankreich tätig, bevor er zu EFW zurückkehrte. Heute engagiert er sich u.a. ehrenamtlich für die regionale Wirtschaft als Vorstand von Sachsenmetall sowie in Regionalbeiräten bei zwei deutschen Großbanken.



## ELBE FLUGZEUGWERKE DRESDEN (EFW)

EFW wurde 1955 gegründet. Seither hat das Unternehmen mit seinem Vorgängerunternehmen (VEB Elbe Flugzeugwerft) einen grundlegenden Wandel gemeistert und die Luftfahrtgeschichte mitgeprägt. Dabei hat das Team viele Umbrüche und Herausforderungen bewältigt: vom Mauerfall und der Wiedervereinigung Deutschlands über die globale Finanzkrise bis hin zu Auswirkungen der COVID-Pandemie auf die Luftfahrt. So hat es sich vom ersten deutschen Hersteller düsenbetriebener Passagierflugzeuge über 70 Jahre bis zum Weltmarktführer von **Airbus Passagier-zu-Frachter-Umrüstungen (P2F)** entwickelt.

Mit aktuell über 2.000 Mitarbeitenden und 7 globalen Standorten schlägt das Herz dabei weiter in Sachsen: der Hauptsitz sowie zentraler Standort für Airbus P2F-Umrüstungen liegt in Dresden, das Kompetenzzentrum für Verbundwerkstoffe ebenso, unterstützt von acoSa in Kodersdorf. Sechs weitere Standorte rund um die Welt stärken die globale Präsenz.

tragen. Daher stehen für mich konkrete Maßnahmen wie eine **Landesentwicklungsgesellschaft** und die **Steigerung der Effizienz der Verwaltung zur Eindämmung der Ausgaben** ganz oben auf der Liste. Das Ganze muss durch eine tiefgreifende Digitalisierung flankiert werden. Hier kann der Freistaat enorme Potenziale heben und sich dadurch deutlich wettbewerbsfähiger aufstellen. Ich hoffe, dass alle Beteiligten den Mut haben, jetzt die notwendigen, wenn auch teilweise schmerzhaften Schritte einzuleiten, um die Konsolidierung des Haushaltes voranzutreiben.

*Wie schaffen wir es, dass gerade die Wirtschaft wieder positiv in die Zukunft blickt?*

**Kai Mielenz:** In erster Linie sollten wir uns alle auf das besinnen, was in den letzten 35 Jahren in Sachsen geleistet und bereits transformiert worden ist. **Sachsen hat ein starkes industrielles Netzwerk**, kurze Wege zwischen Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Politik sowie eine hohe Spezialisierung in Schlüsselbranchen.

Diese Stärken müssen wir weiter gemeinsam ausbauen und uns den Herausforderungen der Gegenwart & Zukunft mit Mut und Zuversicht stellen – so wie in den letzten 35 Jahren!

*Wir danken Herrn Mielenz für das Gespräch!*



**ERLEBEN SIE KAI MIELENZ LIVE!  
BEIM BRANCHENTREFFEN  
DES SÄCHSISCHEN HANDELS  
AM 30.09.2026**



INTERNATIONALER  
FLUGHAFEN DRESDEN  
AB 9:00 UHR



MEHR INFOS UND  
ANMELDUNG

**DRESDEN INTERNATIONAL – DIE ENTWICKLUNG  
DES HIGHTECH-STANDORTES UND SEINE  
STRAHLKRAFT FÜR GANZ SACHSEN**

# 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.



# INTERESSENVERTRETUNG IM EINZELHANDEL: EIN AKTUELLER ÜBERBLICK

## DER HANDELSVERBAND – DIE STIMME EINER VIELFÄLTIGEN BRANCHE IN WIRTSCHAFTLICH HERAUSFORDERNDEN ZEITEN

Der Einzelhandel zählt zu den wichtigsten Wirtschaftszweigen in Sachsen. Um die vielfältigen Interessen der Branche – vom inhabergeführten Fachgeschäft bis hin zu international agierenden Handelsunternehmen – gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit zu vereinen und koordiniert nach außen zu vertreten, spielt der **Handelsverband als Sprachrohr** eine zentrale Rolle. Durch die **Bündelung der Interessen** gelingt es, gegenüber politischen Entscheidungsträgern in wirtschaftspolitischen Debatten mit größerem Gewicht aufzutreten, als es einzelnen Unternehmen möglich wäre. Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten mit zunehmend komplexeren Sachverhalten gewinnt die koordinierte **Interessenvertretung** an Bedeutung. Dabei geht es vor allem um **wirtschaftspolitische Rahmen- und Wettbewerbsbedingungen** sowie **Fragen der Standort- und Stadtentwicklung**. Hier müssen die Perspektiven des Einzelhandels und der Praxis immer wieder in Entscheidungsprozesse eingebracht werden.

## WAS BESCHÄFTIGT DEN VERBAND AKTUELL?

Mit Blick auf die gegenwärtigen strukturellen Umbrüche, einem hohen Wettbewerbsdruck, einer nach wie vor deutlich eingetrübten Konsumstimmung und explodierender Kosten und Abgaben, die für viele Unternehmen zwischenzeitlich zur Existenzfrage geworden sind, bedarf es endlich **struktureller Reformen**, die wir immer wieder auf den unterschiedlichsten Ebenen mit

Nachdruck einfordern. Ein zentraler Punkt auf der Prioritätenliste der Interessenvertretung ist dabei aktuell das Thema „**Entlastungen**“. Hier geht es unter anderem um die **hohen Energie- und deutlich gestiegenen Arbeitskosten**, aber ebenso um einen **radikalen Befreiungsschlag in Sachen staatlicher Überregulierung**. Auch die **Verhinderung einer Erhöhung der Mehrwertsteuer**, bei der bereits die öffentlich ausgetragene politische Diskussion darüber ein fatales Signal setzt und in der gegenwärtigen ohnehin fragilen konjunkturellen Lage ein wirtschaftspolitischer Irrweg ist, beschäftigt uns in diesem Zusammenhang. Gleichzeitig ist es uns mit Blick auf notwendige Investitionen und Innovationen wichtig, dass **Unternehmen weiterhin Unterstützung in Form investiver Förderungen** erhalten.

Mit Blick auf die nach wie vor anhaltend **hohe Zahl an Ladendiebstählen**, die jährlich wirtschaftliche Schäden in Millionenhöhe verursachen, fordern wir eine **konsequente Verfolgung und Ahndung der Delikte**, aber auch **gesetzliche Anpassungen**. Hier stehen wir in einem engen Austausch mit den zuständigen Ministerien, den Staatsanwaltschaften, dem Landeskriminalamt und der Polizei und haben erste Verbesserungen erreicht.

Darüber hinaus **verschlechtert sich die Lage vieler Innenstädte** weiter. Immer mehr Stadtzentren leiden sichtlich unter Leerständen und geraten in einen fatalen Abwärtsstrudel. Damit einhergehende **sinkende Kundenfrequenzen** stellen viele Händler vor große Probleme. So kann es nicht weitergehen - der **Einzelhandel als Rückgrat lebendiger Innenstädte** braucht bessere Rahmenbedingungen. Zur (Re-)Vitalisierung der Innenstädte haben wir – ob in **persönlichen Gesprächen**, in **Ausschüssen** und **Beiräten**, mittels **Gutachten** und **Untersuchungen** oder im Rahmen von **Initiativen** – Vorschläge unterbreitet und werden nicht müde, die Themen immer wieder auf die Agenda zu heben. In diesem Zusammenhang wirken wir auch auf die **Moderernisierung des Städtebau- und Raumordnungsrechts** und auf die **Weiterentwicklung des Sächsischen Ladenöffnungsgesetzes** hin, um die Wettbewerbsfähig-





## RENÉ GLASER

Hauptgeschäftsführer  
Handelsverband Sachsen e. V.



### »» WAS UNTERNIMMT DER VERBAND IN DER LOBBYARBEIT FÜR DEN EINZELHANDEL? ««

keit des stationären Handels zu stärken, bürokratische Hürden abzubauen und endlich Rechtssicherheit bei den verkaufsoffenen Sonntagen und digitalen Verkaufsböden zu erhalten. Hier wird der Sächsische Landtag voraussichtlich noch in diesem Jahr neue Regelungen beschließen.

Zahlreiche weitere Gesetze, Richtlinien und Verordnungen mit Einzelhandelsrelevanz – ob aus Brüssel, Berlin oder Dresden – landen nahezu täglich auf unseren Schreibtischen. Hier gilt es in jedem Einzelfall, die Belange des Handels im Blick zu behalten und entsprechend zu adressieren.

Nicht zuletzt stehen wir aktuell vor einer herausfordernden Tarifrunde und einmal mehr zwischen Anspruch und wirtschaftlicher Realität. Hier bedarf es vor dem Hintergrund der Situation der Branche und der **Sicherung von Arbeitsplätzen** ausgewogener Lösungen, die insbesondere die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Unternehmen berücksichtigt. In diesen wirtschaftlich außerordentlich schwierigen Zeiten appellieren wir daher auch an das **Verantwortungsbewusstsein der Gewerkschaft**, der Branche keinen Schaden zuzufügen.

### UM WAS GEHT ES NOCH?

Stichwort **Billigimporte**: Jedes Jahr strömen **Millionen 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. Damit muss Schluss sein. Diese Praktiken und Regelbrüche laufen einem fairen Wettbewerb und lauterer Geschäftspraktiken zuwider. Unser Ziel ist es dabei nicht, Wettbewerb zu unterbinden – Wettbewerb muss allerdings unter fairen Rahmenbedingungen stattfinden. Dafür setzen wir uns auf allen Ebenen und vor Ort im Schulterschluss mit dem sächsischen Wirtschaftsministerium ein.

**WWW.HANDEL-SACHSEN.DE**

**Der Einzelhandel in Sachsen braucht eine starke Interessenvertretung. Unsere Aufgabe ist es dabei, einerseits darauf hinzuwirken, dass die wirtschaftliche Realität erkannt wird, und andererseits mit einer geeinten Position ein entschlossenes politisches Handeln einzufordern.**





# ACHTUNG AUFGEPASST! KI-KENNZEICHNUNGSPFLICHT KOMMT, ABER NICHT FÜR ALLES.

*Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) ist für viele Händler aus Marketing und Vertrieb nicht mehr wegzudenken. Ab dem 2. August 2026 gelten aufgrund des EU AI-Acts neue Transparenzpflichten für KI-generierte Inhalte. Wichtig dabei zu wissen ist: Eine generelle Kennzeichnungspflicht gibt es nicht.*

Eine Kennzeichnungspflicht besteht für **KI-generierte Bilder, Ton- oder Videoinhalte**, soweit diese **wirklichen Personen, Gegenständen, Orten oder Ereignissen merklich ähneln bzw. Personen fälschlicherweise echt oder wahr erscheinen lassen (sog. Deepfakes)**. Solche Deepfakes können beispielsweise KI-generierte Produktbilder sein, in denen Personen mit dem Produkt interagieren, tatsächlich aber nie mit dem Produkt in Kontakt gekommen sind.

Etwas anders liegt der Fall bei **KI-generierten Texten**. Diese sind nur dann kennzeichnungspflichtig, wenn diese ungeprüft und ohne redaktionell Verantwortlichen verwendet werden, um die Öffentlichkeit über Themen von öffentlichem Interesse zu informieren. Der EU-Gesetzgeber hat hier vorrangig an den Schutz der Öffentlichkeit vor manipulierten Nachrichtentexten gedacht. **Klassische Produktbeschreibungen**, die mittels KI erstellt worden, sind deshalb **nicht kennzeichnungspflichtig**.

Für Händler relevant kann aber die **Transparenzpflicht beim Einsatz interaktiver KI-Systeme** sein, wie beispielsweise Chatbots und virtueller Assistenten im Kundensupport. Soweit nicht offensichtlich ist, dass es sich um ein KI-System handelt, muss zukünftig eine entsprechende Kennzeichnung erfolgen.

## WAR DA WAS?

### ABSCHALTUNG DER ONLINE-STREITBEILEGUNGSP PLATTFORM DER EU

Bereits im Juli 2025 hat die EU ihre **Online-Plattform zur Streitbeilegung (OS-Plattform) für online geschlossene Verbraucherverträge mangels Nachfrage eingestellt**. Dadurch entfiel auch die Pflicht für Online-Händler auf die OS-Plattform hinzuweisen und von ihrer Website auf diese zu verlinken. Für Händler entstand damit aber ein neues Risiko. Veraltete Hinweise und Links müssen zwingend entfernt werden, um wettbewerbsrechtliche Abmahnungen wegen Irreführung zu vermeiden.

## TIPP

Im Zweifelsfall sollten Händler vorsorglich über die Verwendung von KI bei der Erstellung von Inhalten informieren. Wer KI bewusst einsetzt und transparent kommuniziert, ist rechtlich auf der sicheren Seite und stärkt zugleich das Vertrauen seiner Kunden.



**MARIT PETZOLDT**

Rechtsabteilung  
Handelsverband  
Sachsen e. V.





## AUCH DAS NOCH! HÄNDLER WERDEN MIT WIDERRUFSBUTTON UND GEWÄHRLEISTUNGSLABEL IN 2026 WEITERE GESETZLICHE PFLICHTEN AUFERLEGT



Ein Blick in das Impressum vieler Websites zeigt jedoch, dass nicht jeder Online-Händler die Änderung der Rechtslage wahrgenommen hat. Deshalb möchte ich hier nochmals die dringende Empfehlung aussprechen, das Impressum bzw. die Rechtstexte auf der eigenen Website zu prüfen und alle Verweise auf die OS-Plattform zu löschen. So können unnötige Kosten und Ärger vermieden werden.



**ACHTUNG:** Die Informationspflichten nach dem Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG) bleiben weiterhin bestehen und müssen erfüllt werden, wenn kein Ausnahmetatbestand greift.



Händler müssen **ab dem 19. Juni 2026** in ihrem Online-Shop einen leicht zugänglichen und **ständig verfügbaren Widerrufsbutton** bereitstellen, um Verbrauchern die Ausübung ihres gesetzlichen Widerrufsrechts zu erleichtern. Durch die Eingabe weniger Daten in ein Online-Formular hat es der Kunde zukünftig in der Hand, seinen **online geschlossenen Vertrag unkompliziert zu widerrufen**. In Folge dieser Neuerung wird auch die gesetzliche Widerrufsbelehrung angepasst. Händler sollten deshalb dringend auf die Aktualität ihrer Widerrufsbelehrung achten. Zudem ist wegen der Verarbeitung personenbezogener Kundendaten bei der Nutzung des Buttons eine Änderung der Datenschutzerklärung notwendig.

**Ab dem 27. September 2026** kommt zusätzlich die **Pflicht zur Bereitstellung des EU-Gewährleistungs- bzw. Garantietags** beim Verkauf von physischen Waren an Verbraucher. Die Label müssen EU-konform gestaltet und im Onlineshop bzw. stationären Geschäft gut sichtbar beim Produkt platziert werden. Ziel der Regelung ist es, Verbraucher besser über ihre gesetzlichen Rechte zu informieren, um so nachhaltigere Kaufentscheidungen zu ermöglichen.



Im Fall der Nichtbeachtung der neuen Pflichten drohen kostenintensive wettbewerbsrechtliche Abmahnungen und im Fall der Nichtbereitstellung des Widerrufsbuttons auch Bußgelder. Ich rate daher allen betroffenen Händlern, die Umsetzung zeitnah rechtlich korrekt vorzunehmen und ihre Rechtstexte entsprechend zu aktualisieren.



Als ich rechtliche Probleme mit meinem Webshop hatte und mir eine allgemeine Hilfe über den Verband erhoffte, war ich umso überraschter, wie konkret, schnell und unkompliziert mir direkt von den Verbandsjuristen geholfen wurde. Ich brauchte mich um nichts kümmern und fühlte mich in den besten Händen.

– **CELINE LUBOJANSKI**, Kunsthandwerk am Stern, Neukirchen





# DER VERLAG KARIN KESTNER MACHT GEBÄRDENSPRACHE UND GEHÖRLOSIGKEIT SICHTBAR

Die Verlag Karin Kestner GmbH mit Sitz in Erfurt ist auf Produkte zur Deutschen Gebärdensprache (DGS) spezialisiert. Zu diesem Thema bietet der Verlag analoge als auch digitale Lernmedien an, darunter Apps, Online-Plattformen, Lehrmaterialien sowie kostenfrei verfügbare Informationsangebote.

Das Fundament des Verlags bildet das Lebenswerk der Namensgeberin **Karin Kestner**, die für ihren unermüdlichen Einsatz für die Rechte gehörloser Kinder 2017 mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet wurde. Als Gebärdensprachdolmetscherin widmete sie ihr Wirken dem Ziel, gehörlosen Kindern und ihren Familien eine gleichberechtigte Teilhabe an der Gesellschaft zu ermöglichen. Diese wertebasierte Ausrichtung prägt die Verlagsphilosophie bis heute. **Der Verlag unterstützt betroffene Familien** unentgeltlich mit **Informationen und bei Anträgen** zur Kostenübernahme von Produkten bei den Krankenkassen. Der Verlag nutzt zudem die sozialen Medien, um den Menschen eine **Vielzahl an Gebärden frei zugänglich** zu machen.

## WAS IST GEBÄRDENSPRACHE?

Die **Deutsche Gebärdensprache** ist eine **eigenständige, visuelle Sprache mit eigener Grammatik und Ausdrucksweise**. Für Gehörlose ist sie die natürliche Muttersprache und ein zentraler Bestandteil von Identität. Doch auch für hörende Menschen gewinnt Gebärdensprache zunehmend an Bedeutung: Gebärden unterstützen z. B. Kinder dabei, ihre Bedürfnisse und Gedanken auszudrücken, auch wenn ihre Lautsprache noch nicht ausreichend entwickelt ist. Besonders bei Sprachentwicklungsstörungen, Hörbeeinträchtigungen oder einer eingeschränkten Lautsprache **erleichtern Gebärden den Zugang zur Kommunikation** und können als Brücke dienen, mit der sich die Lautsprache weiterentwickelt.

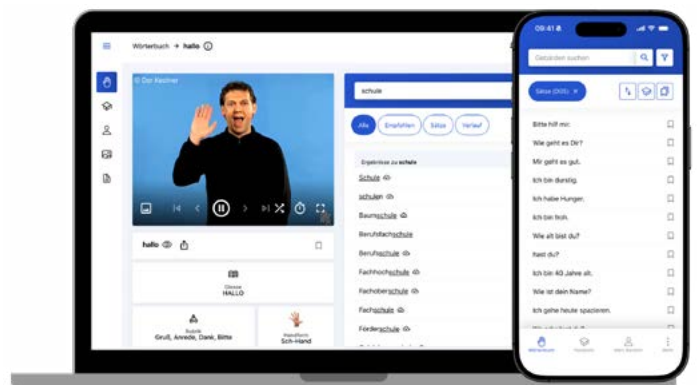
## „DER KESTNER - DAS WÖRTERBUCH DER DEUTSCHEN GEBÄRDENSPRACHE“

Im Mittelpunkt der Arbeit des Verlags steht das Produkt **„Der Kestner - das Wörterbuch der Deutschen Gebärdensprache“**. „Der Kestner“ ist das **größte digitale Wörterbuch** der Deutschen Gebärdensprache mit **über 29.000 Gebärden** und mehr als **300 DGS-Sätzen** als Videos. Nutzerinnen und Nutzer können einfach einen Begriff nachschlagen und sich die passende Gebärde direkt als Video anzeigen lassen. So lassen sich Gebärden mühelos in den Alltag integrieren.

Ergänzt wird das Programm durch einen **integrierten Vokabeltrainer**, der das nachhaltige Lernen von Gebärden und Sätzen unterstützt. Außerdem können mit dem „Kestner“ **Standbilder zu den Gebärdenvideos** sowie **Druckvorlagen und Arbeitsblätter** erstellt werden. Daher kommt „Der Kestner“ auch in vielen Bildungseinrichtungen in ganz Deutschland zum Einsatz.



„Der Kestner“ kann im Internetbrowser unter [www.kestner.app](http://www.kestner.app) oder als App „Der Kestner - DGS“ auf iOS und Android genutzt werden.





## TOMMYS GEBÄRDENWELT – GEBÄRDEN LERNEN MIT KINDERN

Während „Der Kestner“ als umfassendes Nachschlagewerk dient, bietet der Verlag auch ein besonderes Lernprogramm für Kinder: **Tommys Gebärdenwelt**.

Tommys Gebärdenwelt fokussiert sich auf die **spielerische Frühförderung** und führt Kinder entspannt an Gebärden heran. In liebevoll gestalteten Szenen, etwa in einem Kinderzimmer mit verschiedenen Spielsachen, können Kinder einzelne Gegenstände anklicken und erhalten direkt die passende Gebärde als Video angezeigt. So verbindet Tommys Gebärdenwelt **visuelles Lernen, Interaktion und Sprachförderung** auf kindgerechte Weise und schafft einen frühen, niedrighwelligen Zugang zur Gebärdensprache.



@ verlag.karin.kestner  

# WWW.KESTNER.DE

## INKLUSION ALS WETTBEWERBSVORTEIL: WENN KOMMUNIKATION KEINE GRENZEN KENNT

Für Jörg Vulturius, Handelsberater beim Handelsverband Sachsen e. V. liegt die Verbindung zwischen Verlag und Handel auf der Hand:

Barrierefreiheit im Handel wird oft auf Rampen und breite Gänge reduziert. Ein Geschäft, das die kommunikativen Hürden für hörgeschädigte Kunden abbaut, steigert die Aufenthaltsqualität für diese besondere Zielgruppe. So wird aus einem Fachverlag für Gebärdensprache ein strategischer Partner für einen Handel.

– **JÖRG VULTURIUS**, Handelsberater und Auditor beim Handelsverband Sachsen e. V.



David Tobias, Geschäftsführer des Handelsverband Sachsen e. V. traf **Jakob Hollecsek, Geschäftsführer des Karin Kestner Verlages auf der TEDx Dresden**. Dabei zeigte sich einmal mehr, wie innovativ Impulsformate wie die TEDx Dresden wirken. TEDx bringt Akteure aus unterschiedlichsten Bereichen zusammen und schafft **Raum für neue Perspektiven**.



Mehr zur TEDx Dresden:  
[www.tedx-dresden.com](http://www.tedx-dresden.com)





„Wer im Handel bestehen will, muss denken wie ein Bergsteiger: vorbereitet, anpassungsfähig – und bereit, kalkulierte Risiken einzugehen.“



Vortrag mit Frank Weisbach

**BERGSTEIGERABEND IM CITY BEACH DRESDEN – INSPIRATION JENSEITS DES HANDELSALLTAGS**



**VSW-NEUJAHRSEMPFANG 2026 – WO NETZWERKE RICHTUNG BEKOMMEN**

Impulsabend mit Mitmachangeboten im Business Village Chemnitz



**KI VERSTEHEN – VOM BUZZWORD ZUR ANWENDUNG**



© c.normann-photography



Weiterentwicklung des Dresdner Grünkohl-Essens

**DRESDNER IMPULSE – TRADITION TRIFFT TRANSFORMATION**



Mit Ehrengast Georg Milbradt



„Zukunft entsteht dort, wo Tradition Menschen zusammenbringt – und neue Ideen Raum bekommen.“



ZUM VERANSTALTUNGS-RÜCKBLICK



Webinar

**DIEBSTAHL IM HANDEL – SICHERHEIT WIRD ZUR MANAGEMENTAUFGABE**



© Lorenz Thaden



Webinar und Online-Impuls mit Lorenz Thaden

### OPTIMIERUNG DIGITALER SICHTBARKEIT DURCH NEUE KI-TOOLS



„Wer neue Wege gehen will, muss zuerst andere Wege gesehen haben.“



### INTERNATIONALE FACH-EXKURSION FÜR UNTERNEHMER & ENTSCHEIDER NACH PORTUGAL



„Sichtbarkeit entsteht nicht mehr nur durch Suchmaschinen – sondern durch das Verständnis, wie KI Inhalte interpretiert.“



„Nach dem Sicherheitstreffen im Sächsischen Justizministerium folgte ein offener Austausch mit Innenminister Armin Schuster.“



„Ein persönlicher Austausch auf Augenhöhe fördert Vertrauen und Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen und lässt neue Ideen entstehen.“



### UNTERNEHMERFRÜHSTÜCK BEI DER GEWÜRZ-MANUFAKTUR ZAFFARAN



Mit Armin Schuster

### PARLAMENTARISCHER ABEND



„Mentale Gesundheit ist längst kein „weiches Thema“ mehr. Sie ist ein harter wirtschaftlicher Faktor. Fehlzeiten, Fluktuation, Produktivität, Innovationsfähigkeit – all das hängt unmittelbar damit zusammen, ob Menschen sich in ihrem Arbeitsumfeld psychisch sicher, gesehen und wirksam fühlen.“

- Thorsten Jannasch, Geschäftsführer AOK PLUS Leipzig



### GESUNDHEIT ALS RESSOURCE: ACHTSAME FÜHRUNGSKULTUR



GESUND in Führung gehen

Ein Projekt von AOK PLUS Die Gesundheitskasse für Sachsen und Thüringen. KOMPASS Kompetenzen präzisieren. Vermitteln.

Veranstaltungsreihe der AOK PLUS Leipzig und Kompass gGmbH



# ZUKUNFT HANDEL(N): DAS NETZWERK-EVENT AM FLUGHAFEN DRESDEN

30 Sep.  
2026

AB 9 UHR

SPANNEND FÜR AUSSEN- & EINZELHANDEL,  
HIGHTECH & INDUSTRIE, DIENSTLEISTUNGS-  
UNTERNEHMEN & INSTITUTIONEN.

**DIE GEOPOLITISCHE LAGE FORDERT DIE WIRTSCHAFT HERAUS UND  
WIR DISKUTIEREN DAZU MIT HOCHKARÄTIGEN GÄSTEN.**

Zum Branchentreffen des sächsischen Handels 2026 laden wir erneut an den Flughafen Dresden ein. Unter dem Leitthema „Dresden international“ stehen die dynamischen Entwicklungen im Dresdner Norden und ihre Bedeutung für die wirtschaftliche Zukunft der Region im Fokus. Freuen Sie sich auf hochkarätige Gäste wie **Michael Kretschmer** sowie Vertreter des sächsischen High-Tech-Clusters. Unsere Top-Rednerin **Claudia Major** spricht zu „Konflikte. Krisen. Handelskriege – Auswirkungen auf Deutschland und Europa“. In der anschließenden Diskussionsrunde diskutieren unter anderem **Thomas Richter** (Infineon Technologies Dresden) und **Kai Mielenz** von der Elbe Flugzeugwerke GmbH. Ein besonderes Highlight ist zudem **Deniz Aytekin**. Der DFB-Schiedsrichter, Unternehmer und Vortragsredner gibt in seinem Impuls „Entscheidungen unter Druck treffen“ spannende Einblicke in Führung und Entscheidungsstärke. Neben starken Impulsen steht vor allem das Netzwerken und der persönliche Austausch im Mittelpunkt.

## ZUR ANMELDUNG

**UND WEITERE INFORMATIONEN ZU DEN REFERENTEN:**

**„PRE ORDER“ AKTION\*:**

- Mitglieder des HVS + öffentliche Verwaltung: **199,00 Euro** p.P.
- Nicht-Mitglieder aus dem Handel: **399,00 Euro** p.P.
- Sonstige Unternehmen: **499,00 Euro** p.P.

\* Preise in netto zzgl. MwSt. pro Ticket, gültig bis 31.05.2026





## Top-Referenten

### DENIZ AYTEKIN

#### DFB-SCHIEDSRICHTER, UNTERNEHMER & VORTRAGSREDNER

##### Entscheidungen unter Druck treffen

Schiedsrichter stehen oft unter enormem Druck und müssen in Sekundenbruchteilen Entscheidungen treffen – so, dass sie von allen Beteiligten akzeptiert werden, auch wenn sie nicht jedem gefallen. Führungskräfte können daraus wertvolle Lektionen für ihren Alltag ziehen.

Deniz Aytakin, einer von Deutschlands renommiertesten Schiedsrichtern (Schiedsrichter des Jahres 2019, 2022 und 2024) und selbst Unternehmer, zeigt auf, welche Parallelen es zwischen dem Fußballfeld und dem Unternehmensalltag gibt. Er erklärt, warum scheinbar unwichtige Entscheidungen eine große Wirkung auf die Leistung von Mitarbeitenden haben können und weshalb Empathie und Fingerspitzengefühl oft wichtiger sind als strikte Konsequenz. Zudem vermittelt er, wie Mimik, Gestik und Sprache gezielt eingesetzt werden können, um negative Nachrichten zu überbringen, die Intensität von Emotionen abzufedern und gleichzeitig Respekt zu gewinnen.



Nicht  
verpassen:  
Seltener  
Live-Auftritt



© Axel Martens

### DR. CLAUDIA MAJOR

#### GEFRAGTE ANALYSTIN ZU SICHERHEITS- UND VERTEIDIGUNGSPOLITIK

##### Konflikte. Krisen. Handelskriege – Auswirkungen auf Deutschland und Europa

Dr. Claudia Major ist eine der profiliertesten sicherheitspolitischen Expertinnen in Deutschland. Sie ist beim US Think Tank German Marshall Fund als Senior Vice President Transatlantic Security und Member of the Executive Team tätig. Sie forscht, berät und publiziert zu Themen der Außen-, Sicherheits- und Verteidigungspolitik in Deutschland, Europa und im transatlantischen Kontext.

Dabei liegt ihre Expertise insbesondere im Bereich der deutschen Sicherheits- und Verteidigungspolitik und der Einordnung von politischen Geschehnissen rund um NATO und EU. Claudia Major war über zehn Jahre Mitglied im Beirat Zivile Krisenprävention und Friedensförderung des Auswärtigen Amtes und wurde 2023 vom Verteidigungsminister in den Beirat „Innere Führung“ berufen.





**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.

[signal-iduna.de/bav-einzelhandel](https://signal-iduna.de/bav-einzelhandel)

## Absender / Herausgeber:

HandelsService Sachsen GmbH • v.i.S.d.P. David Tobiasch  
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](mailto:handels-service@handel-sachsen.de)

**Design:** diamonds network GmbH – Full-Service-Agentur Dresden  
Coverfoto rechts: Patrick Eichler (DML-BY)



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.