



**BRANCHENTREFFEN
DES SÄCHSISCHEN HANDELS
IM FLUGHAFEN DRESDEN**

**ZUKUNFT HANDEL(N)
30.09.2026**



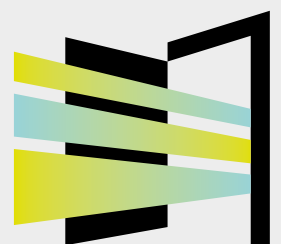
#11

September 2026

IMPULSE AUS DEM HANDEL – FÜR DEN HANDEL

**SCHAUFENSTER
HANDEL**

Das Branchenmagazin für
erfolgreiches Unternehmertum



Dialog im Schaufenster: Dresdner Impulse	4
Stiftung Semperoper: Damit große Kunst auf die Bühne kommt	6
WTC-Sommerfest 2026: Der Osten – Eine Zukunftsregion?!	8
Beyond Imaging: Moderne Diagnostik trifft regionales Engagement	10

Dresdner Rahmenwerkstatt: Wir bewahren Geschichten	12
Neues Stadtzentrum: REWE eröffnet in Dippoldiswalde	14
Gesichter des Handels: 20 Jahre Tapeten und Uhren	16
Handelswissen: Jahreszielplan	18



Interessenvertretung im Einzelhandel	20
--------------------------------------	----



Urlaub ja – Aber wie lange und wie viel?	22
--	----



EDEKA Müller – Neue Wege als Arbeitgeber	24
--	----



Events für Sachsens Handel	26
----------------------------	----



HVS-PRÄSIDENT JOACHIM OTTO MIT DEM SÄCHSISCHEN VERDIENSTORDEN AUSGEZEICHNET



Als Zeichen dankbarer Anerkennung für hervorragende Verdienste um den Freistaat Sachsen und seine Bevölkerung wurde der Sächsische Verdienstorden an Joachim Otto, Präsident der Handelsverbände Sachsen und Mitteldeutschland und Vizepräsident des Handelsverbandes Deutschland, verliehen.

In seiner Laudation würdigte Ministerpräsident Michael Kretschmer das außerordentliche ehrenamtliche und persönliche Engagement des Preisträgers in den Belangen des sächsischen Handels und der heimischen Wirtschaft sowie in den unterschiedlichsten gesellschaftlichen Bereichen. Durch seine ehrenamtliche Arbeit habe Joachim Otto wichtige Impulse gegeben, Brücken zwischen unterschiedlichen Interessen gebaut und sich stets als verlässlicher Ansprechpartner für gesellschaftliche, wirtschaftliche und kommunale Anliegen erwiesen. In seiner Ansprache betonte Ministerpräsident Kretschmer zudem, dass das stetige Wirken von Joachim Otto Vorbildcharakter habe und von herausragender Bedeutung für die Wirtschaft, den gesellschaftlichen Zusammenhalt und die positive Entwicklung in Sachsen sei. Menschen, die Verantwortung übernehmen und sich über viele Jahre hinweg für andere einsetzen, seien ein unverzichtbarer Bestandteil einer lebendigen Bürgergesellschaft.

Joachim Otto engagiert sich über Jahre hinweg ehrenamtlich bei den **Handelsverbänden Sachsen, Mitteldeutschland und Deutschland** in unterschiedlichsten Funktionen unermüdlich und mit großer Energie für die Belange der stark mittelständisch geprägten Einzelhandelsbranche und ihrer Einzelhandelsunternehmen. Sein Einsatz ist dabei stets auch untrennbar mit der Stärkung unserer Innenstädte, die für das Gemeinwesen als Orte der Begegnung, Kommunikation, des sozialen Miteinanders aber auch der Imagebildung eine besondere Bedeutung haben, verbunden. Auch die Stärkung des ländlichen Raums, als attraktive Orte zum Leben, Arbeiten und Erholen und die Herstellung gleichwertiger Lebensverhältnisse stehen immer wieder im Fokus seines Wirkens.

Parallel zu den Ehrenämtern in der Einzelhandelsorganisation begleitet Joachim Otto seit 2012 das Amt des Vizepräsidenten der Vereinigung der Sächsischen Wirtschaft e. V. (VSW). Zusätzlich vertritt Joachim Otto die VSW seit mehreren Jahren in der Jury des Preises „Unternehmen für Toleranz“. Zudem engagiert er sich seit 2022 als ehrenamtlicher Richter am Sächsischen Finanzgericht in Leipzig.

Joachim Otto ist darüber hinaus seit Mitte der 90er-Jahre nahezu ununterbrochen Mitglied im Kreistag des Vogtlandkreises und hier als Vorsitzender des Haushalts- und Finanzausschusses aktiv. Von 1990 bis 2021 engagierte er sich überdies viele Jahre als Stadtrat / Fraktionsvorsitzender und ist im Verwaltungsrat der Bürgschaftsbank Sachsen sowie im Beirat der Regionaldirektion Sachsen der Agentur für Arbeit sowie als Mitglied im Aufsichtsrat der Volks- und Raiffeisenbank Vogtland-Saale-Orla eG, Aufsichtsratsvorsitzender der Auerbacher Wohnungsbaugesellschaft AWO und im Versichertenbeirat des Deutschen Einzelhandels der Signal Iduna aktiv.

Seit 2008 ist Joachim Otto ferner Mitglied im Präsidium des Landesverbandes KiEZ Sachsen e. V. Die KiEZe im Freistaat sind als außerschulische und erlebnisorientierte Lernorte multifunktionale Erholungs-, Bildungs-, Freizeit- und Sporteinrichtungen für Kinder und Jugendliche. Er ist Gründungsmitglied des seit 1994 existierenden Familienverbandes Vogtland e. V. und seit 2004 des Weiteren Vorstandsmitglied im Förderverein der Musikschule Vogtland e. V. Schließlich gilt sein ehrenamtliches Engagement auch dem Kammerchor Auerbach und dem Auerbacher Kunstverein.

Mit der Verleihung des Sächsischen Verdienstordens erfährt nicht nur das persönliche Engagement des Ausgezeichneten eine besondere Anerkennung. Gewürdigt wird zugleich ein Einsatz, der Unternehmern wie Bürgern zugutekommt und der beispielhaft zeigt, wie ehrenamtliches Handeln das Gemeinwesen nachhaltig stärken kann.

DIALOG IM SCHAUFENSTER GEMEINSAM POSITIVES SICHTBAR MACHEN

*Dresden hat viel zu bieten – als Wissenschafts- und Technologiestandort, als Wirtschaftsregion und als Kulturstadt. Vieles davon ist über die Stadtgrenzen hinaus bekannt, anderes verdient noch mehr Aufmerksamkeit. Genau hier setzen die **Dresdner Impulse** an: Positives sichtbar machen, Menschen miteinander verbinden und interessante Persönlichkeiten sowie Themen aus Dresden und der Region in den Mittelpunkt stellen.*

Die Idee für die Dresdner Impulse ist aus dem traditionellen Dresdner Grünkohlessen entstanden. 2026 wurde das etablierte Format gemeinsam mit starken Partnern neu gedacht. Der Grünkohl zum Auftakt stand dabei sinnbildlich für diesen Neubeginn: Aus einer langjährigen Tradition entwickelte sich eine neue Reihe, die regelmäßig Menschen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Kultur und Gesellschaft zusammenbringt.

Die Dresdner Impulse sind dabei bewusst keine klassische Konferenz und auch kein reines Vortragsformat. Im Mittelpunkt steht jeweils eine Persönlichkeit, die einen besonderen Blick auf ein Thema, ihre Arbeit oder die Entwicklung Dresdens und der Region gibt. Der anschließende gemeinsame Mittag bietet Raum für



Zum Auftakt im Februar zu Gast: Prof. Dr. Georg Milbradt

persönliche Begegnungen und Gespräche – und damit für den Austausch zwischen Menschen, die Dresden auf ganz unterschiedliche Weise prägen.

Getragen wird die Reihe von engagierten Partnern aus der Dresdner Wirtschaft und Stadtgesellschaft. Dazu gehören unter anderem **Silicon Saxony**, der **Handelsverband Sachsen e. V.** und die **Ostsächsische Sparkasse Dresden**. Gemeinsam schaffen sie ein Format, das unterschiedliche Perspektiven zusammenbringt und den Blick bewusst auf die Chancen und Stärken Dresdens richtet.

Zum Auftakt im Februar 2026 war Prof. Dr. Georg Milbradt, Ministerpräsident des Freistaates Sachsen a. D., zu Gast. Zum Mittagessen wurde traditionell Grünkohl serviert. Im Juni folgte die Spargel-Edition mit Prof. Dr. Ursula M. Staudinger, Rektorin der TU Dresden. Rund 120 Gäste aus unterschiedlichen Bereichen kamen dabei zusammen.

Gastgeber und Veranstaltungsort der Dresdner Impulse ist das **Hilton Dresden**. Mitten im Herzen der Stadt, direkt an der Frauenkirche, bietet das Hotel den räumlichen und kulinarischen Rahmen für die Reihe. Das Hilton stellt die Veranstaltungsräume zur Verfügung und übernimmt gemeinsam mit seinen

Prof. Dr. Ursula M. Staudinger zu Gast beim Spargel-Essen im Juni





Mitarbeitenden die kulinarische Umsetzung, den Service und die Betreuung der Gäste. So entsteht ein Rahmen, der den persönlichen Austausch und die Begegnung in den Mittelpunkt stellt.



Die Reihe soll weiter wachsen und unterschiedliche Themen, Persönlichkeiten und Perspektiven sichtbar machen. Die nächste Ausgabe findet am **26. Oktober 2026** statt: „Vom Mikrofon zum Macher – Sport, TV und die Kunst, Dinge möglich zu machen.“ mit Ehrengast René Kindermann.

Das gemeinsame Mittagessen ist ein wichtiger Bestandteil des Formats. Jede Ausgabe greift dabei auch kulinarisch die jeweilige Jahreszeit auf. Zum Auftakt stand Grünkohl auf der Karte, im Juni folgte Spargel und bei der kommenden Ausgabe im Oktober wird Wild den kulinarischen Rahmen bilden. Traditionelle Küche und aktuelle Impulse verbinden sich so zu einem Format, das immer wieder einen neuen Anlass für Begegnung schafft.



Auch gesellschaftliches Engagement gehört zur Idee der Dresdner Impulse. Bei den bisherigen Veranstaltungen konnten durch freiwillige Spenden soziale Projekte in der Region unterstützt werden. Damit richtet sich der Blick nicht nur auf das, was Dresden bewegt, sondern auch auf die Menschen und Organisationen, die sich für die Stadt und ihre Gesellschaft einsetzen.



**Zur Anmeldung
(bis zum 19.10.2026):**
[www.handel-sachsen.de/
termine/dresdner-impulse-3.html](http://www.handel-sachsen.de/termine/dresdner-impulse-3.html)



Hilton

DRESDEN

Das **Hilton Dresden** erstreckt sich über eine beeindruckende Gesamtnutzfläche von reichlich **40.000 m²**. Damit ist es etwa 1,2-mal so groß wie der gesamte Dresdner Neumarkt. Auch die **hauseigene Stollenproduktion** kann sich sehen lassen, wurden doch beispielsweise in den letzten 32 Jahren rund **256 Tonnen** des Dresdner „Kultgebäcks“ hergestellt. Bei den Azubis, die das Hilton Dresden in den vergangenen 35 Jahren auf ihrem Weg in den künftigen Beruf begleiten durfte, summiert sich die Zahl auf insgesamt **936 Fachkräfte**. Damit leistet das Hilton Dresden nicht nur einen wichtigen Beitrag zur Zukunft der Tourismusbranche, sondern auch zur wirtschaftlichen Stärke der gesamten Region – und dies mit demselben Elan und der gleichen Begeisterung wie vor 35 Jahren.



STIFTUNG SEMPEROPER DAMIT GROSSE KUNST AUF DIE BÜHNE KOMMT

Wenn sich in der Dresdner Semperoper der Vorhang hebt, ist das Ergebnis monatelanger künstlerischer Arbeit zu sehen. Doch zu dem, was das Publikum auf der Bühne erlebt, tragen auch Menschen abseits des Rampenlichts bei: indem sie ihre Begeisterung für Oper, Ballett und Musik in Engagement übersetzen. Seit 1992 unterstützt die Stiftung Semperoper eines der weltweit bekanntesten Opernhäuser. Im kommenden Jahr feiert sie ihr 35-jähriges Bestehen. Seit ihrer Gründung hat sie mehr als 20 Millionen Euro Fördergelder für die Semperoper Dresden bereitgestellt.

Ins Leben gerufen wurde die Stiftung Semperoper – Förderstiftung von Senator h. c. Rudi Häussler. Sein Ziel war es, Kunstfreundinnen und Kunstfreunde zusammenzubringen und zusätzliche künstlerische Spielräume für das Dresdner Opernhaus zu schaffen. Bis heute fördert die Stiftung ausgewählte Premieren, ermöglicht die Verpflichtung international renommierter Sängerinnen und Sänger sowie namhafter Regieteams und unterstützt herausragende Kunst- und Nachwuchstalente.

Ihr 35-jähriges Bestehen im Jahr 2027 nimmt die Stiftung zum Anlass, das Erreichte zu würdigen und zugleich die Zukunft zu gestalten. Denn sie hat sich ambitionierte Ziele gesetzt: Mittelfristig möchte sie die Semperoper mit einer Million Euro jährlich fördern.

GROSSE PRODUKTIONEN MIT INTERNATIONALER STRAHLKRAFT

Wie konkret die Förderung wirkt, zeigt die Spielzeit 2026/27. Mit Giuseppe Verdis Oper „Un ballo in maschera / Ein Maskenball“, die am 4. Oktober 2026 Premiere feiert, unterstützt die Stiftung die Eröffnungspremiere der Opernsaison. Am 13. März 2027 folgt Bohuslav Martinůs „Die griechische Passion“. Auch das Semperoper-Ballett profitiert: Am 29. Mai 2027 kommt „Cinderella“ in der Choreografie von Ballettdirektor



Kinsun Chan auf die Bühne. Im Jahr 2026 fördert die Stiftung die Semperoper mit insgesamt 600.000 Euro. Damit trägt sie dazu bei, dass das Opernhaus seinen Rang als international bedeutende Bühne festigt. Diese Strahlkraft reicht weit über den Kultursektor hinaus: Die Semperoper gehört zu den Wahrzeichen Sachsens und zieht Gäste aus aller Welt an. Von ihrem Besuch profitieren Hotels, Gastronomie und Einzelhandel – Kulturförderung ist somit auch ein Beitrag zu einer lebendigen Dresdner Innenstadt.

AUSZEICHNUNGEN FÜR EXZELLENZ UND POTENZIAL

Ein fester Höhepunkt im Stiftungsjahr ist die Verleihung des Rudi-Häussler-Preises. Die mit 10.000 Euro dotierte Auszeichnung würdigt Künstlerpersönlichkeiten oder Ensembles, die der Semperoper besonders verbunden sind und zu ihrer künstlerischen Exzellenz beitragen. 2025 ging der Preis an die Sächsische Staatskapelle Dresden – für ihre herausragende Qualität und ihre Strahlkraft als Kulturbotschafterin der Semperoper. Der nächste Rudi-Häussler-Preis wird am 3. Oktober 2026 an die finnische Sopranistin Marjukka Tepponen verliehen.

Besonderes Gewicht legt die Stiftung auf die Förderung des künstlerischen Nachwuchses. Alle zwei Jahre vergibt sie den mit 5.000 Euro dotierten Curt-Taucher-Förderpreis an herausragende junge Sängerinnen und Sänger.

Von der Stiftung gefördert: Das Semperoper-Ballett in John Crankos „Onegin“, welches im Juni 2026 Premiere feierte. | Foto: Admill Kuyler



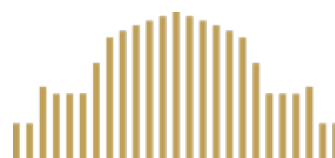
2026 wurde Tenor und Semperoper-Ensemblemitglied Mario Lerchenberger ausgezeichnet. Zusätzlich ermöglicht ein Ballettstipendium jungen Tänzerinnen und Tänzern, eine Spielzeit lang den Arbeitsalltag des Semperoper-Balletts zu teilen, sich künstlerisch weiterzuentwickeln und wertvolle Bühnenerfahrung zusammen zu sammeln. In der Spielzeit 2025/26 erhielt die japanische Tänzerin Sarika Emi diese Chance; 2026/27 freut sich das Semperoper Ballett auf den chinesischen Tänzer Xuehao Zhao.

TEIL DER SEMPEROPER-FAMILIE WERDEN

Die Basis dieser Arbeit bildet das Kuratorium als Kreis regelmäßiger Spenderinnen und Spender. Sie geben der Stiftung finanzielle Planungssicherheit und erhalten zugleich besondere Einblicke hinter die Kulissen: bei exklusiven Veranstaltungen, im Austausch mit der Intendanz, dem Ensemble und den vielen Spezialistinnen und Spezialisten, die Produktionen auf und hinter der Bühne möglich machen. Auch bei Preisverleihungen und eigens gestalteten Rahmenprogrammen begegnen sich Menschen, die ihre Liebe zu Kunst und Kultur verbindet.



Engagiert für die Semperoper: Stifter und Gründer Senator h. c. Rudi Häussler, Susanne Häussler und Stiftungsratsvorsitzender Prof. Dr. Rüdiger Grube (v. l. n. r.). | Foto: Klaus Gigga



**STIFTUNG
SEMPEROPER**
FÖRDERSTIFTUNG

Neue Spenderinnen, Spender sowie Kuratorinnen und Kuratoren sind jederzeit herzlich willkommen. Wer sich engagiert, hilft mit, künstlerische Exzellenz zu sichern, Talente auf ihrem Weg zu begleiten und das internationale Renommee der Semperoper weiterzutragen – für Dresden, für Sachsen und für kommende Generationen.

**WEITERE INFORMATIONEN:
WWW.STIFTUNG-SEMPEROPER.DE**

WTC-SOMMERFEST 2026 DER OSTEN – EINE ZUKUNFTSREGION?!

„WARUM STEHT DORT ÜBERHAUPT NOCH EIN FRAGEZEICHEN?“

Rund 180 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft kamen Ende August ins Atrium des World Trade Center Dresden – zum Sommerfest des Hauses und zugleich zu dessen 30-jährigem Jubiläum. Das Leitthema war bewusst zugespitzt: „Der Osten – eine Zukunftsregion?!“

Christian Lindner, ehemaliger Bundesminister der Finanzen und heute stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Autoland AG, brauchte für seine Antwort nicht lange. „Der Osten ist eine Zukunftsregion. Warum steht dort überhaupt noch ein Fragezeichen?“, eröffnete er seinen Impulsvortrag. Er selbst ist diese Wette vor einer Weile ganz persönlich eingegangen: sein neuer Schreibtisch steht nicht, wie von vielen vermutet in London, Frankfurt/Main oder Berlin, sondern in Sandersdorf-Brehna in der Nähe von Leipzig.

STÄRKEN STATT ABSTÄNDE

Sein Kernargument: Ostdeutschland sollte sich nicht länger über das Aufholen gegenüber dem Westen definieren, sondern über eigene Stärken. Dresden sei dafür ein Musterbeispiel – einer der bedeutendsten Mikroelektronikstandorte Europas, an dem Forschung, Industrie und ein leistungsfähiger Mittelstand aufeinandertreffen. Vergleichbare Wachstumskerne benannte Lindner in der Optik, der Mobilfunktechnologie und der Fahrzeugproduktion.

Strukturelle Unterschiede sprach er zugleich offen an: es gibt nach wie vor gewisse Rückstände bei Wirtschaftsleistung, Produktivität und Investitionen. Deren Ursachen lägen jedoch nicht in fehlendem Fleiß oder mangelnder Qualifikation, sondern in einer geringeren



Christian Lindner, St. Vorstandsvorsitzender Autoland AG

„Hier im World Trade Center Dresden gab es eine tolle Zusammenkunft von vielen mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmern u.a. aus Handel und Industrie. Und alle waren beseelt davon, dass es hier an genau diesem Standort einen Gedanken gibt, nämlich den Standort Dresden voranzubringen. Ich habe gerne teilgenommen und viele interessante Gespräche geführt. Ich bin jedenfalls sehr überzeugt, dass hier auch in Zukunft gute Geschäfte möglich sind.“



Kapitalbasis, zu wenigen Unternehmenszentralen und fehlenden Entscheidungsfunktionen vor Ort. Die Region brauche deshalb nicht nur neue Produktionsstätten, sondern mehr Hauptsitze, mehr Forschung und Vertrieb und damit mehr regionale Wertschöpfung.

ERMÖGLICHUNGSKULTUR ALS STANDORTVORTEIL

Besonderes Gewicht legte Lindner auf seinen Appell für eine neue Ermöglichungskultur: Oft fehlten weder Gesetze noch Förderprogramme, sondern Geschwindigkeit, klare Zuständigkeiten und der Wille, Investitionen möglich zu machen. Eine Verwaltung, die gemeinsam Lösungen sucht, könne in Zeiten hoher Energiepreise, wachsender Bürokratielasten und langer Genehmigungsverfahren selbst zum Standortvorteil werden.



Für den Handel unmittelbar anschlussfähig war sein Plädoyer für mehr Anerkennung des Mittelstands: Dort entstehen Arbeits- und Ausbildungsplätze, Innovationen und reale Wertschöpfung – im Handel zusätzlich das, was Innenstädte und Ortszentren lebendig hält. Auch hier gilt: Entwicklung ermöglichen selten große Programme, sondern schnelle Entscheidungen und verlässliche Rahmenbedingungen.

Im anschließenden Podium, moderiert von Dr. Katrin Burk, Vizepräsidentin der IHK Dresden, ergänzten Prof. Dr.-Ing. Ingo Gestring, Rektor der HTW Dresden, und Thomas Horn, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH, die Perspektiven von Hochschule und Standortentwicklung. Das Grußwort sprach Thomas Ott, der neue Hauptgeschäftsführer der IHK Dresden.

Der Gastgeber liefert das Argument gleich mit: Wo bis 1990 eine Süßwarenfabrik stand, wurde ab 1993 bis zur Fertigstellung 1996 das erste World Trade Center Ostdeutschlands gebaut. Es ist heute ein Standort, an dem auf rund 90.000 Quadratmetern Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung Tür an Tür arbeiten.



Das Fazit des Abends passte dazu: „Zukunft ist nichts, worauf wir warten sollten. Zukunft ist etwas, das wir gemeinsam gestalten.“

www.wtc-dresden.de

Thomas Horn, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Sachsen

„Wir freuen uns sehr, dass es dieses World Trade Center hier in Dresden seit 30 Jahren gibt: als Anker mitten in der Stadt für internationale Firmen, für Forschung, für Industrie, als Vernetzer auch für die internationalen Beziehungen der sächsischen Firmen in die Welt.“



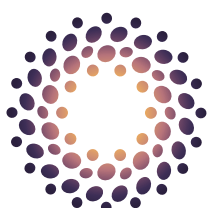
MODERNE DIAGNOSTIK TRIFFT REGIONALES ENGAGEMENT: BEYOND IMAGING BAUT STANDORT IN DRESDEN AUS

Seit Juli betreibt Beyond Imaging ein neues MRT- und CT-Diagnostikzentrum in der Dresdner Ostra-Allee 20. Neben zusätzlichen Untersuchungskapazitäten zeichnet sich der Standort durch moderne Medizintechnik und die Zusammenarbeit mit Ärzten, Kliniken und dem regionalen Sport aus.

Die Nachfrage nach MRT- und CT-Untersuchungen steigt seit Jahren. Gleichzeitig sind die diagnostischen Kapazitäten vielerorts begrenzt, was zu längeren Wartezeiten führen kann. Darauf reagiert Beyond Imaging mit dem **Ausbau seines deutschlandweiten Netzwerks**. Das neue Zentrum in Dresden ist mittlerweile einer von **16 Standorten** des Unternehmens.

Mit unserem neuen Standort schaffen wir zusätzliche Kapazitäten für Dresden und die Region. Patienten profitieren von einem schnelleren Zugang zu diagnostischen Untersuchungen und einer hochwertigen Versorgung direkt vor Ort. Gleichzeitig bieten wir unseren Partnern aus Kliniken, Arztpraxen und dem Sportbereich einen verlässlichen Zugang zu moderner Bildgebung.

– Marcus Schmidt,
Group CEO
Beyond Imaging



**Beyond
Imaging**

MODERNE TECHNOLOGIE FÜR PRÄZISE BILDGEBUNG

Ein zentraler Bestandteil des Dresdner Konzepts ist die technische Ausstattung. Beyond Imaging setzt hierfür auf MRT- und CT-Systeme von United Imaging Healthcare. Zum Einsatz kommen das 3-Tesla-MRT uMR Ultra sowie das CT-System uCT 780.

Die Systeme kombinieren **leistungsfähige Bildgebung mit KI-gestützten Funktionen**. Ziel ist es, Untersuchungen präzise durchzuführen und zugleich radiologische Abläufe effizient zu gestalten. Gerade angesichts einer steigenden Nachfrage nach diagnostischen Leistungen wird Technologie damit zu einem wichtigen Faktor: Sie soll medizinische Qualität und effiziente Prozesse miteinander verbinden.

Für Beyond Imaging ist die technische Infrastruktur deshalb ein wesentlicher Baustein des Standortkonzepts. Moderne Bildgebung soll nicht nur Patienten, sondern auch niedergelassenen Ärzten, Kliniken und weiteren medizinischen Partnern in der Region zur Verfügung stehen.





SPORTMEDIZIN ALS SCHWERPUNKT IN DRESDEN

Ein weiterer Schwerpunkt des Dresdner Standorts liegt in der **Sportmedizin**. Beyond Imaging kooperiert in der Stadt mit mehreren Vereinen: den **Dresdner Eislöwen**, den **Dresden Monarchs**, dem **DSC Volley Dresden** und den **Dresden Titans**.



Bei Verletzungen im Leistungssport ist eine schnelle Abklärung häufig entscheidend für das weitere Vorgehen. Bildgebende Untersuchungen können dabei helfen, Verletzungen genauer einzuordnen, die Behandlung zu planen und eine Grundlage für die anschließende Rehabilitation zu schaffen. Im Rahmen der Kooperationen erhalten die Sportler Zugang zu MRT- und CT-Untersuchungen.

Die Zusammenarbeit mit den Vereinen beschränkt sich jedoch nicht auf die medizinische Diagnostik. Beyond Imaging engagiert sich auch als Sponsor und beteiligt sich an gemeinsamen Aktionen.



Ein Beispiel dafür ist die **Partnerschaft mit den Dresden Monarchs**. Beim gemeinsamen „**F*CK CANCER GAME-DAY**“ rückten die Partner das Thema Krebsvorsorge und Früherkennung in den Mittelpunkt. Gleichzeitig wurden Spenden für Einrichtungen gesammelt, die Menschen mit Krebs und ihre Familien unterstützen. Insgesamt kamen 20.000 Euro zusammen. Jeweils 10.000 Euro gingen an das Onkologische Zentrum des Städtischen Klinikums Dresden und an das Sächsische Kinderpalliativzentrum am Universitätsklinikum Carl Gustav Carus Dresden.

WWW.BEYOND-IMAGING.COM

„WIR BEWAHREN GESCHICHTEN FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION“

DRESDNER RAHMENWERKSTATT

Ein Gespräch mit Linda Lehmann, Inhaberin der Dresdner Rahmenwerkstatt, über seltenes Handwerk, konservative Einrahmung und warum Netzwerke heute wichtiger sind denn je

Frau Lehmann, Sie führen seit Januar 2023 die Dresdner Rahmenwerkstatt inkl. einer Restaurierungs- und Vergolderwerkstatt, wie es so in Deutschland nur noch wenige gibt. Was macht Ihr Handwerk besonders?

Wir sind die Exoten unter den Handwerkern. Werkstätten unserer Zunft gibt es nur noch sehr wenige in Deutschland, besonders im ostdeutschen Raum ist die Dichte an Einrahmern in den letzten Jahrzehnten stark zurückgegangen. Oft fehlt einfach die Nachfolge. Umso stolzer bin ich, dass ich in einem solchen Unternehmen großwerden durfte und es nun selbst führe.

Wie sind Sie überhaupt in diesen Beruf gekommen? Sie sind doch eigentlich Landschaftsarchitektin?

Das stimmt. Ich bin studierte Diplom-Landschaftsarchitektin und wollte ursprünglich nicht in den elterlichen Betrieb. Ich habe den Aufwand einer Selbstständigkeit lange gescheut. Aber der Drang nach eigenem wirtschaftlichen Erfolg und maximaler Selbstbestimmung wurde irgendwann zu groß. Zudem bringe ich künstlerisches Talent mit, das mir in der Restaurierungs- und Vergolderwerkstatt sehr zugutekommt.

Sie arbeiten eng mit Ihrem Mann Stefan Lehmann zusammen. Wie kam er ins Unternehmen?

Stefan ist gelernter Bäcker und Erzieher. Irgendwann habe ich ihn abgeworben, weil es an guten Fachkräften mangelte. Sein unermüdliches Geschick im Umgang mit diversen Materialien und sein Verkaufstalent in Beratungsgesprächen haben meine Entscheidung auch nach vielen

Jahren bestätigt. Wir sind ein super Team und bearbeiten gemeinsam die kniffligsten Aufträge mit Bravour.

Was genau umfasst Ihre Arbeit?

Gemeinsam rahmen wir die Bilder unserer Kunden hochwertig und nach konservatorischen Maßstäben ein, sodass diese für die nächsten Generationen bewahrt bleiben. Wir schaffen also sprichwörtlich Werte für die Zukunft. Das erfüllt unsere Arbeit jeden Tag mit Freude und fühlt sich sehr sinnstiftend an. Unsere Kunden bestätigen uns unsere gute Arbeit mit Danksagungen und immer wieder neuen Aufträgen.

Auf welchen drei Säulen basiert Ihr Erfolg?

Unser Erfolg basiert darauf, dass wir uns absolut auf unsere Kernkompetenzen fokussieren. Das sind: die maßgefertigte Einrahmung von Bildern und Objekten, die fachgerechte Restaurierung von Bildern, Rahmen und Objekten inklusive Vergoldungsleistungen und die Herstellung von Wechselrahmen für den eigenen Verkauf und als Wiederverkaufsprodukt.

Was schätzen Ihre Kunden besonders?

Unsere Kunden schätzen unsere Fachkompetenz, Ehrlichkeit und Ideenreichtum, sodass sich oft ein Auftrag an den nächsten reiht. Ein geliebtes Erbstück oder neu gekauftes Bild in fremde Hände zu geben, erfordert ein hohes Maß an Vertrauen. Dieses bauen wir in einem umfangreichen Beratungsgespräch auf. Wir bearbeiten die Aufträge unserer Kunden immer so, als wären es unsere eigenen Kunstwerke. Dies spürt und sieht man zum Schluss.

Sie betreiben auch zwei Galeriegeschäfte. Nach welchen Kriterien wählen Sie die Ware aus?

Die Handelsware, welche wir in unseren beiden Galeriegeschäften anbieten, seien es hochwertige Künstler-originale oder einmalige Sammelfiguren von begabten





Künstlern, ist immer unter dem Aspekt der Passgenauigkeit zu unseren Werten ausgesucht. Wir möchten gern wertige Dinge anbieten, welche nicht aus den Billiglohngeländen Asiens stammen und unter unwürdigen Bedingungen hergestellt wurden. Unsere Hersteller haben ihren Firmensitz im besten Falle in Deutschland oder aber in Europa.

Welchen gesellschaftlichen Beitrag leistet Ihr Unternehmen?

Wir als Handwerker liefern einen wichtigen kulturellen Beitrag für die Gesellschaft, weil wir Kunst in den Mittelpunkt rücken und somit in die Mitte der Gesellschaft holen. Wir bewahren durch die konservatorische Bearbeitung Familienerbstücke für weitere Generationen und erhalten damit Geschichten und Erinnerungen, welche den Alltag um einiges wertvoller machen. Ein Leben ohne Bilderrahmen ist möglich – aber sinnlos.

Vor sechs Jahren haben Sie einen wetterfesten Rahmen entwickelt. Wie kam es dazu?

Immer wieder kamen Kunden zu uns, die diese Bilderrahmen für Grabstätten suchten, aber keine akzeptable Lösung gefunden haben. Aus diesem Grund haben wir vor sechs Jahren einen wetterfesten Rahmen entwickelt, welcher mittels Erdschrauben an jeder Stelle im Außenbereich platziert werden kann. Diesen verkaufen wir hauptsächlich über unseren Onlineshop. Die Nachfrage kommt aus dem gesamten Bundesgebiet.

Was ist Ihr eigentliches Alleinstellungsmerkmal?

Unser USP liegt definitiv in unserer Fingerfertigkeit und unserem Know-how, welches wir uns über die letzten Jahre und Jahrzehnte angeeignet haben. Wir besuchen Lehrgänge und bilden uns darüber hinaus mit Fachliteratur weiter. Auch Gespräche mit anderen Einrahmern erweitern den Horizont. Deshalb besuchen wir die aller zwei Jahre stattfindende Fachmesse FamaArt in Bologna. Dort trifft sich Europa, um die neuesten Trends aus unserer Branche zu sehen und direkt bei den Herstellern einzukaufen.

Ihr Vater war lange im Leipziger Messebeirat. Sie sind 2015 in seine Fußstapfen getreten. Was machen Sie dort?

Ich vertrete seitdem gemeinsam mit meinem Mann unsere Brancheninteressen in dieser hochkarätigen Runde. Unsere Aufgaben umfassen die subjektive Bewertung der Marktlage, Ausblicke in die Zukunft und die Nennung von Verbesserungspotenzialen.

Welche Themen dominieren in den Beiratssitzungen?

In den Beiratssitzungen wird immer wieder deutlich, wie flexibel man auf sich ändernde Marktsituationen reagieren muss und wie bedrohlich der asiatische Markt für unsere Handelswirtschaft ist. Der Onlinehandel wird bei allen als zweischneidiges Schwert bewertet, da auch jeder kleine Händler die Möglichkeit hat, einen Onlineshop im Miniaturstil zu betreiben. Wobei die Kosten gegen den Nutzen ganz genau abgewogen werden müssen.

Welche Herausforderungen sehen Sie in Ihrer Branche und wie gehen Sie damit um?

Das Problem unserer Branche ist die zunehmende Unsichtbarkeit. Diese kommt daher, dass es kaum noch Geschäfte wie unsere gibt. Sehr viel hat sich in den Onlinehandel verlagert, sodass es keine physischen Anlaufpunkte mehr für die potenzielle Kundschaft gibt. Diese Entwicklung betrachten wir als sehr traurig, da wir den direkten Kontakt zu den Kunden als sehr wichtig und auch wertvoll einschätzen. Um eben wieder sichtbar zu werden, investieren wir Geld und vor allem viel Zeit in die Pflege unserer Kontakte.

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Gegründet: als Familienbetrieb, Übernahme durch Linda Lehmann im Januar 2023

Standorte: zwei Galeriegeschäfte plus Onlineshop

Team: Linda Lehmann (Inhaberin), Stefan Lehmann sowie weitere Mitarbeitende

Kernkompetenzen: maßgefertigte Einrahmung, Restaurierung & Vergoldung, Wechselrahmen-Herstellung

Besonderheit: eigener wetterfester Außenrahmen für Grabstätten, bundesweit vertrieben

Branchenengagement: Mitglied im Leipziger Messebeirat seit 2015, regelmäßige Teilnahme an FamaArt Bologna

ZWEI BAUSTELLEN, EINE MITTE

IN DIPPOLDISWALDE SORTIEREN HANDEL UND KOMMUNE DAS STADTZENTRUM NEU

Wer von Dresden aus über die B 170 ins Osterzgebirge fährt, erreicht nach gut zwanzig Kilometern Dippoldiswalde. Die Große Kreisstadt mit rund 14.500 Einwohnern ist Verwaltungssitz, Schulstandort und Versorgungsanker für ein weites, eher dünn besiedeltes Umland. Und sie teilt ein Problem mit vielen Städten dieser Größe: Ihre Mitte wird von einer Bundesstraße durchschnitten, die Grundstücke entlang dieser Achse liegen am Hang, und was dort einmal falsch gebaut wurde, bleibt lange sichtbar. Am Planberg, unmittelbar am Busbahnhof, lässt sich seit Juni besichtigen, wie aus dieser Ausgangslage etwas werden kann.

Der Standort hat eine Vorgeschichte. **Zwei Jahrzehnte lang stand hier ein REWE-Markt** mit weniger als 900 m² Verkaufsfläche, dazu einem Getränkemarkt ausgelagert in das ehemalige Rossmann-Gebäude. Direkt daneben wurde 2016 das Parkdeck des Busbahnhofs wegen gravierender Baumängel abgetragen – zurück blieb ein Stahlgerippe, das jahrelang das Bild der Innenstadt prägte, während sich die Verantwortungsfrage vor Gericht zog. Schüler warteten ohne Dach auf ihren Bus. **Ein Handelsstandort im Bestand und eine öffentliche Bauruine unmittelbar nebeneinander:** eine Konstellation, bei der sich Investitionen üblicherweise anderswohin verlagern.

Sie taten es nicht. **REWE entschied sich für Abriss und Neubau am selben Ort**, obwohl Flächen am Stadtrand einfacher und schneller zu entwickeln ge-



wesen wären. Aus Sicht der Stadtentwicklung ist genau das der entscheidende Punkt. **Ein Vollsortimenter in der Mitte hält Frequenz dort, wo auch Apotheke, Bäcker, Schulen und Verwaltung liegen;** ein Vollsortimenter an der Peripherie zieht sie ab – und mit ihr die Passanten, von denen der kleinteilige Besitz einer Innenstadt lebt. Der Standort am Planberg ist zudem unmittelbar an den Busbahnhof angebunden. Wer aus den umliegenden Ortsteilen ohne Auto zum Einkaufen kommt, und das sind in einem Flächenlandkreis nicht wenige, steigt direkt hier aus.

Die eigentliche Planungsaufgabe war die Topografie. Zwischen dem Niveau der Bundesstraße und der tiefer liegenden Fläche am Planberg besteht ein deutlicher Höhenversatz. Statt ihn einzuebnen, wurde er genutzt: **Der Markt sitzt auf einem unterlagerten Parkdeck mit 76 Stellplätzen und 4 Ladepunkten für Elektrofahrzeuge,** erschlossen vom Planberg aus. Der Haupt-



HANDELSORTE



STARKER HANDEL

Der neue REWE-Markt erstrahlt in der Dippoldiswalder Stadtmitte, dahinter zu sehen das Stahlgerippe des alten Busbahnhofs.

eingang liegt ebenerdig auf Höhe der B 170, aus dem Parkdeck führen Treppe und Aufzug direkt in die Verkaufsfläche. Das Gebäude hat damit faktisch zwei Erdgeschosse und verzichtet auf ein ebenerdiges Stellplatzfeld, welches die Innenstadt zerschneidet.

Der zweite Punkt ist die Abstimmung mit der öffentlichen Hand, und sie geht über Wohlwollen hinaus. Für den **Neubau des Busbahnhofs** stehen der Stadt rund eine Million Euro zur Verfügung. Vorgesehen sind **11 barrierefreie Haltestellen, eine Überdachung, Fahrradbügel, eine öffentliche Toilette und Räume für die Jugendarbeit**. Ausgeführt wird nacheinander, nicht gleichzeitig: Zwei Großbaustellen unmittelbar nebeneinander hielt die Stadt für logistisch nicht vertretbar. Der Marktneubau erhielt Vorrang. Der **Rückbau des alten Parkdecks** folgt, fertig sein soll der **Busbahnhof im Frühjahr 2027**.

Diese Reihenfolge funktioniert nur, weil beide Seiten aufeinander zuplanten. Die Stellplätze, die am Busbahnhof entfallen, fängt das neue Parkdeck auf. Ohne diese Vorleistung wäre der städtische Bauabschnitt kaum vermittelbar gewesen. Umgekehrt hat REWE die Zufahrt vom Busbahnhof zum Planberg bereits verbreitert und übersichtlicher gestaltet und damit die Erschließung für den kommenden Umbau vorbereitet. Solche Übergaben stehen in keinem Bebauungsplan. Sie entstehen, wenn Zeitpläne, Stellplatzbilanzen und Verkehrsführung früh miteinander gerechnet werden.

Auch das Gebäude selbst ist auf Dauer angelegt. Der Neubau ist ein REWE „**Green Building**“ mit **Photovoltaik auf dem Dach, Wärmepumpe, Wärmerückgewinnung und hohem Holzanteil; der Energiebedarf liegt rund 50 Prozent unter dem eines vergleichbaren Standardbaus** und wird CO₂-neutral betrieben,

die **Zertifizierung erfolgt nach DGNB**. Bemerkenswert ist ein Detail der Fassade: **Die Begrünung wurde vorkultiviert angeliefert und fertig bewachsen montiert**. Sie braucht keine Anwuchszeit. An einem Standort, der jahrelang für unfertige Bauten stand, ist das mehr als eine gestalterische Fußnote.

Im Inneren sind rund **1.600 m² moderne Flächen** entstanden: mit **Frischetheke, Salatbar** und der **Bäckerei Bärenhecke** aus dem Osterzgebirge. Viel Tageslicht, breitere Gänge und niedrigere Regale erleichtern den Einkauf für alle Generationen. Die **Eat Happy-Sushibar** bietet täglich frisch zubereitetes Sushi, Bowls und Sommerrollen zum Mitnehmen. Der Neubau setzt zudem auf moderne Technik: Neben vier klassischen Kassen stehen fünf Selbstbedienungskassen für einen schnellen und unkomplizierten Einkauf zur Verfügung. Geführt wird der Markt weiterhin von **Kaufmann Michael**

Wolf, der den Standort seit fast zehn Jahren kennt; ein Großteil des Teams ist geblieben. Der 45-Jährige blickt auf langjährige Erfahrung im Lebensmittel-einzelhandel zurück. Zur Eröffnung am 11. Juni kamen binnen weniger Minuten rund einhundert Kundinnen und Kunden. Ein Hinweis darauf, dass die Versorgungslücke der Bauzeit spürbar war.



Übertragbar ist an diesem Projekt besonders das Verfahren. Ein privater Investor löst mit seinem Baufeld ein Erschließungs- und Stellplatzproblem, das die Kommune allein kaum hätte finanzieren können; die Kommune wiederum schafft mit dem Busbahnhof das Umfeld, das den Standort trägt. **Für sich genommen wäre jede der beiden Maßnahmen eine Verbesserung gewesen, gemeinsam ordnen sie ein ganzes Quartier neu**. Die zweite Hälfte der Dippser Mitte steht damit noch aus. Dass sie überhaupt kommt, ist nach Jahren des Stillstands die eigentliche Nachricht.



20 JAHRE TAPETEN UND UHREN – EINE ABENTEUERREISE, DIE GERADE ERST RICHTIG BEGINNT

Wer Anne Opitz und Aimo Eckert fragt, wann sie das Gefühl hatten, angekommen zu sein, bekommt keine klassische Unternehmerantwort: „Diese Momente gab es immer wieder“, sagen die beiden. „Genauso wie die Augenblicke, in denen plötzlich wieder alles infrage stand. Genau das ist Unternehmertum – eine Abenteuerreise. Man weiß nie, was als Nächstes kommt. Und manchmal ist genau das das Schönste daran.“

In diesem Jahr feiert die Tapeten und Uhren GbR ihr 20-jähriges Bestehen. Doch wer erwartet, dass sich die beiden Gründer nun zufrieden zurücklehnen, kennt sie schlecht. Vielmehr scheint das Jubiläum für sie ein weiterer Meilenstein auf einer Reise zu sein, die noch lange nicht zu Ende erzählt ist.

Dabei begann alles mit einer vergleichsweise einfachen Idee. 2006 entstand ein Online-Shop für außergewöhnliche Wanduhren. Um diese möglichst realistisch präsentieren zu können, wurden sie vor unterschiedlichen Wandhintergründen dargestellt. Doch schon bald interessierten sich die Kundinnen und Kunden nicht mehr nur für die Uhren. Immer häufiger lautete die Frage: „Wo bekommt man eigentlich diese Tapete?“

WAS ZUNÄCHST NUR HINTERGRUND WAR, RÜCKTE PLÖTZLICH SELBST IN DEN MITTELPUNKT.

Aus dieser unerwarteten Entwicklung entstand eine neue Leidenschaft. Anne Opitz und Aimo Eckert begannen, sich intensiv mit Farben, Materialien und der Wirkung von Räumen auseinanderzusetzen. Schnell wurde ihnen klar, dass eine Wand viel mehr ist als eine Fläche. Sie schafft Atmosphäre, erzählt Geschichten und beeinflusst unser Wohlbefinden jeden einzelnen Tag.

2012 entstand daraus der **Online-Shop Tapeten und Uhren**, drei Jahre später eröffnete der Showroom in Dresden. Dort ging es nie nur um Tapeten oder Farben. Es ging immer um die Menschen dahinter.

„Wir richten keinen Raum nach unserem eigenen Geschmack ein“, erklären die beiden. „Uns interessiert vielmehr, wie die Menschen leben. Wie sie arbeiten, entspannen, gemeinsam essen, spielen, träumen oder einfach zu Hause ankommen möchten. Erst wenn wir das verstehen, können Räume entstehen, die wirklich zu ihnen passen.“

Diese Haltung führte fast zwangsläufig dazu, dass aus der Gestaltung einzelner Wände irgendwann komplette Raumkonzepte wurden. Kundinnen und Kunden wollten nicht mehr nur eine schöne Tapete. Sie suchten Orientierung bei Farben, Materialien, Möbeln, Licht und der gesamten Innenraumgestaltung.

Vor zwei Jahren folgte deshalb der nächste große Schritt. Direkt neben dem Showroom eröffneten Anne Opitz und Aimo Eckert ihr **Planungsbüro PLUS Interior Design**. Für die beiden war dies einer jener besonderen Momente, in denen sie innehielten und wussten, dass sich der Mut gelohnt hatte. Gemeinsam mit langjährigen Partnern entstand ein Ort, an dem heute ganzheitliche Wohn- und Arbeitswelten geplant werden – von der ersten Idee über Farb- und Materialkonzepte bis hin zur fertigen Einrichtung.

DOCH SELBST DAS IST FÜR DIE BEIDEN LÄNGST NICHT DAS ENDE DER REISE.

Während andere Unternehmen ihr Jubiläum feiern, arbeiten sie bereits an ihrem nächsten Projekt. Im September eröffnet mit dem neuen „Labor“ eine Erweiterung ihres Planungsbüros – ein kreativer Raum für Materialien, Ideen und neue Konzepte.

Wir bauen uns immer wieder neue
Luftschlösser, die wir beginnen mit
Leben zu füllen. – Anne Opitz



GESICHTER DES HANDELS



Trotz aller Entwicklung ist eines in zwanzig Jahren unverändert geblieben: die Freude daran, gemeinsam mit Menschen Räume zu schaffen, die genau zu ihrem Leben passen.

Denn am Ende geht es für Anne Opitz und Aimo Eckert nicht um Tapeten oder Möbel. Es geht um Orte, an denen Menschen sich zuhause fühlen. Um Räume, in denen gearbeitet, gelacht, diskutiert, gefeiert und gelebt wird.

Vielleicht liegt genau darin das Erfolgsgeheimnis von Tapeten und Uhren: Aus einer Idee wurden viele weitere Ideen. Aus einem Online-Shop entstand ein Showroom. Aus schönen Wänden wurden individuelle Raumkonzepte. Und aus zwanzig Jahren Unternehmensgeschichte ist eine Reise geworden, auf der Stillstand bis heute keine Option ist.



Auch künftig möchten Anne Opitz und Aimo Eckert Bauherren umfassend begleiten – von den ersten Gesprächen gemeinsam mit Architekten über die komplette Innenraumplanung bis hin zu den letzten Bildern an der Wand. Immer mit dem Ziel, Menschen Sicherheit zu geben und ihnen in einer oft komplexen Bau- oder Renovierungsphase als verlässliche Ansprechpartner zur Seite zu stehen.



Dabei setzen sie auf ein Netzwerk aus erfahrenen Handwerksbetrieben und Partnerunternehmen, mit denen sie seit vielen Jahren vertrauensvoll zusammenarbeiten. Die Projekte dürfen inzwischen größer werden, anspruchsvoller und auch weiter entfernt liegen. Erste Planungen reichen bereits über Deutschland hinaus bis in andere Teile Europas.



TAPETEN UND UHREN

**MEHR ZUM UNTERNEHMEN ERFAHREN:
WWW.TAPETENUNDUHREN.DE**



DIE KRAFT DER JAHRESZIELPLANUNG



ERFOLG IST KEINE FRAGE DES TEMPOS, SONDERN DER RICHTUNG

Was macht aus einem Unternehmen einen erfolgreichen Langstreckenläufer? Glück? Talent? Der reine Wille, mehr zu arbeiten als alle anderen? Ein Feuerwerk zünden – das kann jeder. Auf Distanz erfolgreich sein, das braucht eine robuste innere Qualität – und die beginnt mit einer RICHTUNG, die jeder im Unternehmen versteht.

Was wäre, wenn alle im Team mit Zuversicht an einem Strang ziehen? Wenn allen klar wäre, wie „Erfolg“ für uns aussieht – und welche Anstrengungen dafür zählen, um sie gemeinsam zu feiern? Wenn die vielen kleinen Entscheidungen des Tagesgeschäfts – welches Sortiment wir führen, wen wir einstellen, wie wir das Weihnachtsgeschäft stemmen – den Betrieb näher ans Ziel bringen, statt Probleme zu vergrößern?

Ein **Jahreszielplan** kann genau das liefern. Nicht im stillen Kämmerlein erdacht, sondern gemeinsam im Kreis von Führungskräften bzw. Schlüsselpersonen erarbeitet. Optimal: mindestens ein, besser zwei Tage offsite, raus aus dem Laden, Kopf frei.

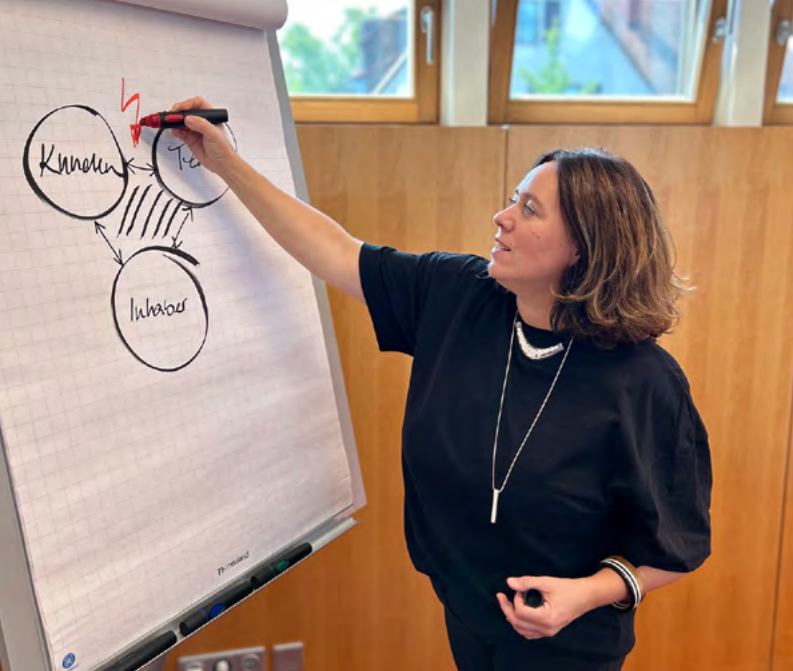


Wie fange ich an, wenn ich es noch nie gemacht habe? Es ist keine perfekte Systematik nötig – nur ein ehrlicher Blick auf Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Der größte Denkfehler im Handel: „Wir sind zu klein dafür.“ Ob Fünf-Personen-Fachgeschäft oder Filialverbund: Der erste Schritt ist eine gemeinsame Ausrichtung von Inhaber und Führungsteam, damit sich der ganze Betrieb wie ein Vogelschwarm bewegen kann – effizient in eine Richtung.

Wo kommen wir her, wo stehen wir jetzt? Die Vergangenheit ist der Schlüssel zur Zukunft: Welche Lektionen haben wir aus unseren Meilensteinen gelernt – guten wie schlechten? Und wo stehen wir wirklich? **Die SWOT-Analyse** als pragmatisches Werkzeug zeigt es: interne Stärken und Schwächen, dazu extern Chancen und Risiken – schwarz auf weiß statt Bauchgefühl. Das WARUM und die Werte dahinter geben jedem im Team eine Richtschnur fürs tägliche Handeln.

Wo wollen wir hin, wie kommen wir dahin? Bevor man in operatives Klein-Klein verfällt, geht zunächst der Blick weit nach vorne: Ein Zukunftsbild in der Ferne, die Vision darf groß und „unverfroren“ sein. Ob in der Chefetage oder am Verkaufstresen: Mit einem klaren Nordstern vor Augen wird jede einzelne Entscheidung leichter. Damit das Fernziel nicht mutlos macht, weil es zu weit weg scheint, werden daraus langfristige (5-10 Jahre) und mittelfristige Ziele (2-5 Jahre) und schließlich die Meilensteine fürs kommende Jahr. Für den Weg dahin hilft eine **Strategie auf einer Seite** entlang vier Ebenen: Ergebnisse, Kunden, interne Abläufe, Ressourcen.

Aus alldem entstehen konkrete, **SMART** formulierte Ziele: spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert. Denn wenn keiner weiß, was er konkret tun soll, ist ein Ziel nicht mehr als ein frommer Wunsch. Stichwort messbar: **Frühindikatoren**, die nicht das Ergebnis messen, sondern die notwendige Leistung davor, sind der eigentliche Hebel. Beispiel Fachgeschäft: Wie viele Paar Schuhe pro Kundengespräch aktiv gezeigt werden, statt nur den Monatsumsatz abzuwarten. Dem Ganzen



Eine Frau aus der Praxis für die Praxis: **MEIKE WILNOWICZ, WERTarbeit** begleitet Inhaber und Führungsteams in Dienstleistung, Handwerk und Handel dabei, Betriebe zu bauen, die dauerhaft wirtschaftlich stark sind. Über 25 Jahre Erfahrung im Mittelstand – darunter über 10 Jahre an der Seite von Klaus Kobjoll, Schindlerhof, einem der meistausgezeichneten inhabergeführten Betriebe. Im Schindlerhof moderiert und begleitet sie bis heute die Jahreszielplanung. Pragmatisch, direkt, auf Augenhöhe.

einen guten Namen geben – aus der Kennzahlenverfolgung wird so ein interner Contest, der Spaß machen darf.

Weil es immer mehr gute Ideen gibt als Kapazitäten, braucht es eine **Priorisierung** nach Nutzen und Machbarkeit: Was schnell viel bringt und leicht geht, kommt zuerst dran – die Quick Wins, wichtig für die Motivation. Der Rest wird sorgfältig als Projekt geplant oder wandert in den Papierkorb.

Am Ende steht kein dickes Strategiepapier, sondern als Ergebnis ein **Aktionsplan** für die nächsten drei Monate, ein **Projektplan** fürs ganze Jahr – und ein **Jahresmotto**, das trägt. Für kleinere Betriebe reicht oft eine einzige Seite. Entscheidend: Die Ergebnisse werden verschriftlicht und ins ganze Team kommuniziert. Sonst bleibt die beste Planung folgenlos.

Es lohnt sich zudem ein Austausch über das eigene Haus hinaus: Wer den Plan auch mit Lieferanten, Partnern und der Hausbank teilt, schafft Vertrauen, verbessert die Gesprächsbasis für Finanzierungen und eröffnet Chancen zur gegenseitigen Inspiration.

Was machen die Profis? Der Unterschied liegt selten in der Methode, sondern in der Konsequenz. Die wichtigste Führungsaufgabe hat mit den Planungstagen selbst wenig zu tun – sie beginnt danach: mit der Bereitschaft, konsequent dranzubleiben. Wer ein Team einmal um seine besten Ideen bittet und sie dann im Tagesgeschäft versanden lässt, bekommt sie kein zweites Mal so bereitwillig geschenkt.

Quartalsmeetings helfen, auf Kurs zu bleiben. Ändern sich die Rahmenbedingungen, wird nachjustiert, statt stur am ursprünglichen Plan festzuhalten.

Und sie würdigen die Leistung und die Ergebnisse bewusst – im laufenden Jahresrhythmus, nicht erst am Jahresende. Das ermutigt das ganze Team – und gibt Schwung für die nächste Etappe.

Der nächste Jahreswechsel kommt – wie immer im Handel – früher als gedacht. Ob daraus wieder nur ein Feuerwerk wird oder der nächste Schritt auf der langen Strecke, entscheidet sich mit der RICHTUNG, die jetzt gesetzt wird.



Wo steht mein Unternehmen? Wohin will ich es entwickeln? Wie erreiche ich meine Zielgruppe? Welche Maßnahmen muss ich ergreifen, um wirtschaftlich zu bleiben? Diese und weitere Fragen sollten sich Kaufleute mindestens einmal jährlich ausführlicher stellen, Ziele formulieren und Maßnahmen ableiten. Empfehlenswert ist es, sich dafür auch ein oder zwei Tage aus dem Unternehmen zurückzuziehen. Sei es, um in einer anderen Umgebung nach frischen Impulsen und Ideen Ausschau zu halten oder beim Wandern den Kopf frei zu bekommen. Entscheidend ist, damit zu beginnen und mit Blick auf das neue Geschäftsjahr, sich diesen Termin mit sich selbst oder im moderierten Workshop bereits jetzt fest zu verankern.



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





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**. Richtig und wichtig ist es in diesem Zusammenhang auch, die Einkommensteuer und das Renten- sowie Gesundheitssystem zu reformieren. Allerdings gelte es bei den anstehenden Reformen, unnötige und sehr schädliche Kollateralschäden zu vermeiden. So dürfen beispielsweise die Minijobs bei den Sozialreformen nicht unter die Räder geraten. In der Krise gelte es, stattdessen die Arbeitskosten zu reduzieren und mehr Flexibilität zu ermöglichen.

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 und möglichst unkompliziert 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





RENÉ GLASER

Hauptgeschäftsführer
Handelsverband Sachsen e. V.



WAS UNTERNIMMT DER VERBAND IN DER LOBBYARBEIT FÜR DEN EINZELHANDEL?



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 Modernisierung des Städtebau- und Raumordnungsrechts und auf die **Weiterentwicklung des Sächsischen Ladenöffnungsgesetzes** hin, um die Wettbewerbsfähigkeit des stationären Handels zu stärken, **bürokratische Hürden abzubauen** und Rechtssicherheit bei den verkaufsoffenen Sonntagen und digitalen Verkaufsböden zu erhalten. Hier bedarf es endlich eines spürbaren Schritts nach vorn, ohne die Unternehmen wieder mit Auflagen „durch die Hintertür“ zu belasten und deren Flexibilität einzuschränken.

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.

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 Schulterchluss mit dem sächsischen Wirtschaftsministerium ein.

Bei den vielen **Gesetzen und Verordnungen, die uns aus Brüssel** erreichen, spüren wir zudem eine große Verunsicherung und zahlreiche Rechtsunsicherheiten. Oft verkennt die EU-Kommission die Lebenswirklichkeit und versäumt es in der Ausgestaltung, praktikable und verlässliche Regelungen zu erlassen. Zunehmend ist man auf der Ebene der EU offensichtlich nicht mehr in der Lage, die Gesetzgebung so zu gestalten, dass sie in der Praxis funktioniert. Ein Paradebeispiel dafür ist die neue Verpackungsverordnung. Das alles gilt es aufzuzeigen und für spürbare Veränderungen und Verbesserungen einzutreten.

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

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.

WWW.HANDEL-SACHSEN.DE



URLAUB JA – ABER WIE LANGE UND WIE VIEL?

Arbeitnehmende haben in jedem Kalenderjahr Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub. Voraussetzung für das Entstehen des Urlaubsanspruchs ist allein das Bestehen des Arbeitsverhältnisses, nicht jedoch das Erbringen einer Arbeitsleistung. Was gilt aber, wenn das Arbeitsverhältnis unterjährig beginnt oder endet, wie berechnet sich der Urlaubsanspruch bei Teilzeitbeschäftigten und unter welchen Voraussetzungen verfallen Urlaubsansprüche?

Grundsätzlich gilt, dass jeder Auszubildende bzw. Arbeitnehmer, auch geringfügig Beschäftigte, anspruchsberechtigt ist. Weitergehende Urlaubsansprüche stehen u.a. Minderjährigen und Schwerbehinderten zu. Einzelvertraglich oder tarifvertraglich können mehr Urlaubstage vereinbart werden.

WAS GILT, WENN DAS ARBEITSVERHÄLTNIS UNTERJÄHRIG BEGINNT ODER ENDET?

Der Anspruch auf den vollen Jahresurlaub entsteht gemäß § 4 BUrlG erstmalig nach sechsmonatigem Bestehen des Arbeitsverhältnisses (sog. **Wartezeit**). Vorher erwirbt ein Arbeitnehmer einen Urlaubsanspruch in Höhe von **1/12 des Jahresurlaubs** für jeden vollen Monat des Bestehens des Arbeitsverhältnisses. Bei Erfüllen der Wartezeit und Ausscheiden nach dem 30. Juni eines Kalenderjahres steht dem Arbeitnehmenden der volle Jahresurlaubsanspruch zu, davor nur in Höhe von 1/12 des Jahresurlaubsanspruchs für jeden vollen Monat.

WIE HOCH IST DER GESETZLICHE URLAUBSANSPRUCH?

Der Umfang des Urlaubsanspruchs richtet sich für Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigte, inkl. geringfügig Beschäftigter, nach der Anzahl der Arbeitstage in der Woche und beträgt 24 Werktage bei einer 6-Tage-Woche, d.h. wenn der Arbeitnehmer regelmäßig tatsächlich an 6 Tagen in der Woche (Montag bis Samstag) ohne freien

Tag arbeitet. Die Anzahl der Arbeitsstunden ist insoweit nicht relevant. Bei weniger Arbeitstagen kommt folgende **Umrechnungsformel** zur Anwendung:

24 Urlaubstage ÷ 6 Werktage x tatsächliche Wochenarbeitstage = Urlaubsanspruch

Danach ergibt sich für Arbeitnehmer, die z.B. regelmäßig 4 Arbeitstage in der Woche arbeiten, ein gesetzlicher Urlaubsanspruch von 16 Arbeitstagen ($24 \div 6 \times 4 = 16$).

KÖNNEN URLAUBSANSPRÜCHE VERFALLEN?

Urlaub muss grundsätzlich im laufenden Kalenderjahr gewährt und genommen werden, andernfalls erlischt er – sofern kein Fall der Übertragung bis zum 31. März des Folgejahres vorliegt – zum Ende des Kalenderjahres.

Ein Verfall tritt aber nur dann ein, wenn der Arbeitgeber zuvor seine **Mitwirkungsobliegenheit** erfüllt hat. Gemäß der Rechtsprechung muss der Arbeitgeber den Arbeitnehmer (nachweisbar) konkret und transparent über seinen individuell bestehenden Urlaubsanspruch und dessen Verfall informieren sowie auffordern, den Urlaub rechtzeitig zu nehmen, verbunden mit dem Hinweis, dass er andernfalls zum geregelten Stichtag verfällt.

Wird ein Arbeitnehmer im Laufe eines Kalenderjahres arbeitsunfähig krank und besteht die Arbeitsunfähigkeit ununterbrochen bis zum Ende des Jahres fort, so kann der Urlaubsanspruch für dieses Jahr auch in diesem Fall nur dann verfallen, wenn der Arbeitgeber seiner Hinweispflicht nachgekommen ist. Um auch solche unvorhersehbaren Konstellationen frühzeitig zu berücksichtigen, empfiehlt es sich, die Arbeitnehmer gleich zu Beginn des Jahres erstmals über deren Urlaubsanspruch und dessen möglichen Verfall zu informieren. Anders ist es nur, wenn der Arbeitnehmer im gesamten Jahr arbeitsunfähig krank war und daher seinen Urlaub nicht nehmen konnte.



KÜRZUNG DES URLAUBS WÄHREND DER ELTERNZEIT

Urlaubsansprüche entstehen auch während der Elternzeit. Allerdings kann der Arbeitgeber den Urlaub für jeden vollen Kalendermonat der Elternzeit (nicht aber für Zeiten des Mutterschutzes und Beschäftigungsverbots) um 1/12 kürzen. Insoweit ist allerdings eine **ausdrückliche Erklärung** des Arbeitgebers gegenüber dem Arbeitnehmer erforderlich, die dem Arbeitnehmenden nachweislich zugehen muss.

URLAUBSANSPRÜCHE BEI ARBEITSPLATZWECHSEL

Urlaubsansprüche entstehen nicht, soweit dem Arbeitnehmer für das laufende Kalenderjahr bereits Urlaub von einem früheren Arbeitgeber gewährt wurde. Insoweit sollte bei einer Neueinstellung vom Arbeitnehmer eine Urlaubsbescheinigung des früheren Arbeitgebers über bereits gewährten Urlaub verlangt werden. Solange der Arbeitnehmer die Bescheinigung nicht vorlegt, ist der Arbeitgeber zunächst berechtigt, den Urlaub zu verweigern.



JENNY WESTPHALEN

Rechtsabteilung
Handelsverband
Sachsen e. V.

WEITERE INFORMATIONEN

Gern stellen wir unseren Mitgliedsunternehmen entsprechende Merkblätter und Muster zur Verfügung.

**Jetzt in unserem Exklusiv-Bereich
für HVS-Mitglieder registrieren!**



www.handel-sachsen.de/exklusiv.html

WIE EDEKA MÜLLER MIT EINEM STARTUP NEUE WEGE ALS ARBEITGEBER GEHT

Hand aufs Herz:

Auch wenn der Einzelhandel seit Jahren fest in den Top 3 der beliebtesten Ausbildungsberufe rangiert, steht er bei vielen jungen Menschen nicht automatisch ganz oben auf der Wunschliste. Statt klassischer Ausbildungsträume dominieren in den Köpfen oft moderne Berufsbilder wie Content Creator oder Influencer. Umso wichtiger wird es für Unternehmen, sich als moderner und attraktiver Arbeitgeber weiterzuentwickeln.

Genau dieser Herausforderung stellte sich EDEKA Müller in Grumbach. Für die Gründerbrüder Florian und Patrick Müller war klar: „Wer langfristig erfolgreich sein will, muss mehr sein als ein Arbeitgeber. Er muss ein guter Arbeitgeber sein.“

EINE UNGEWÖHNLICHE IDEE

Den Anstoß gab ein Workshop im Impact Hub Dresden. Dabei entstand zunächst eine provokante Frage: **Warum eigentlich nicht Homeoffice im Einzelhandel ausprobieren?**

Innovative Ideen scheitern im Alltag oft an fehlender Zeit oder fehlendem Spezialwissen. Deshalb setzt das Impact Hub Dresden auf Partnerschaften auf Augenhöhe zwischen etablierten Unternehmen und Startups, die gemeinsam Pilotprojekte umsetzen.

Für EDEKA Müller fand der Impact Hub mit Future Impact einen Startup-Partner mit Expertise in Strategie- und Organisationsentwicklung. Während EDEKA methodisches Know-how gewann, erhielt Future Impact Zugang zu einem neuen Marktsegment.

VOM HOMEOFFICE ZUR ORGANISATIONSENTWICKLUNG

Zu Beginn analysierte das Tandem Kundenfrequenzen und befragte die Mitarbeitenden. Schnell zeigte sich: **Nicht Homeoffice war ihr größter Wunsch, sondern klare Rollen und ein gemeinsames Verständnis von Führung.**

Doppelrollen sorgten für Unsicherheiten, Führungskräfte waren stark im Tagesgeschäft gebunden und Verantwortlichkeiten nicht eindeutig geregelt. Die Belegschaft wünschte sich **ein stärkeres Wir-Gefühl.**

Gemeinsam mit den Mitarbeitenden entwickelte Future Impact deshalb ein partizipatives Modell. In **Co-Creation-Workshops** entstanden ein **flexibles Schichtsystem, klar definierte Rollen und ein gemeinsames Führungsverständnis.** Entscheidend war dabei, die Lösungen gemeinsam mit den Führungskräften und der Belegschaft zu entwickeln, nicht über ihre Köpfe hinweg.

Tilo Höde von Future Impact ergänzt: „**Mit einem strukturierten Führungs-Feedback machen wir sichtbar, welche Rollen im Führungsteam schon heute gut gelebt werden und wo einzelne Führungskräfte noch individuellen Entwicklungsraum haben.**“

INNOVATION BEGINNT MIT DER RICHTIGEN FRAGE

Aus der Idee, Homeoffice im Einzelhandel zu ermöglichen, entstand letztlich ein **Organisationsentwicklungsprojekt, das den Markt nachhaltig stärkt.**



Müller

Lisa Welde vom Impact Hub Dresden sagt: Unternehmen müssen ihre Herausforderungen nicht allein lösen. Wir bringen bewusst etablierte Unternehmen mit passenden Startup-Partnern zusammen, die fehlende Kompetenzen ergänzen und neue Perspektiven eröffnen.



Seit dem Start des Förderprogramms wurden bereits 19 Unternehmen bei Innovationsprojekten begleitet – von KI-Anwendungen über nachhaltige Gebäudesanierung und Ressourcenrückgewinnung bis hin zu Mobilitätskonzepten im Profisport.

Laura Oertelt vom Impact Hub Dresden fasst zusammen:

Wer Herausforderungen offen angeht und die richtigen Partner einbindet, entwickelt oft Lösungen, die weit über die ursprüngliche Fragestellung hinausgehen.

IMPACT HUB DRESDEN

Der Impact Hub Dresden bringt Menschen zusammen, die sich sozialen, ökologischen und ökonomischen Herausforderungen widmen und beschleunigt deren Transformation durch unternehmerisches Denken, innovative Methoden und eine vielseitige Community. Mit Coachings und transformativen Programmen unterstützt er sie methodisch und inhaltlich. Durch Coworking und Eventflächen bietet er Räume für Begegnung und um produktiv wie kreativ zu arbeiten. Mithilfe seines weitreichenden lokalen sowie internationalen Netzwerks kreiert er wertvolle Synergien und schafft die Basis für erfolgversprechende Partnerschaften. www.dresden.impacthub.net



WER LANGFRISTIG ERFOLGREICH SEIN WILL,
MUSS MEHR SEIN ALS EIN ARBEITGEBER.
ER MUSS EIN GUTER ARBEITGEBER SEIN.

– Patrick Müller



WIRTSCHAFTSPOLITISCHER EMPfang DES HANDELSVERBANDES SACHSEN

RÜCKBLICK

Am 5. Mai fand der diesjährige Wirtschaftspolitische Empfang des Handelsverbandes Sachsen im Hilton-Hotel in Dresden statt. Hand aufs Herz:

Zu Beginn seiner Begrüßung nahm HVS-Präsident Joachim Otto Anteil an dem furchtbaren Ereignis in der Leipziger Innenstadt und sagte den örtlichen Händlern die Unterstützung des Handelsverbandes Sachsen zu. Sodann sprach er, ganz im Zeichen des Zitats „**Wenn ich wüsste, dass morgen die Welt unterginge, würde ich heute noch ein Apfelbäumchen pflanzen**“, einen motivierenden Appell aus, weshalb es sich aber lohnt, auch bei widrigen Umständen mit Mut und Zuversicht voranzugehen und den Handel in unseren Innenstädten zu besuchen und zu stärken.



Im Anschluss hieran beleuchtete Ulrich Reitz, Chefkorrespondent Wirtschaft von RTL und ntv, „Ein Jahr schwarz-rote Koalition“ und ihre Auswirkungen auf die Wirtschaft und den Handel. Im Rahmen dessen gab er spannende Einblicke hinter die politischen Kulissen und sprach von einer wirtschaftlichen Stagnation mit drohendem Gewöhnungseffekt und der Tatsache, dass die – für alle Händler deutlich spürbare – Konsumzurückhaltung klar das fehlende Vertrauen der Verbraucher in die wirtschaftliche Zukunft aufzeigt und schließlich ein Misstrauensvotum darstellt. Auch wenn die Einblicke von Ulrich Reitz zunächst wenig Optimismus verbreiteten, half doch der letzte Ausblick auf die begonnenen Reformvorhaben und die damit verbundene Hoffnung auf die nunmehrige Umsetzung notwendiger Strukturveränderungen.





Für eine spürbare Stimmungsaufhellung bei den über 100 Gästen aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung sorgte der anschließende musikalische Teil des Abends mit der Band rund um unseren Präsidenten Joachim Otto „Old Socks“. Mit dieser musikalischen Umrahmung konnten sich die Anwesenden bei guter Verköstigung austauschen, diskutieren und netzwerken.



GESUND IN FÜHRUNG GEHEN

RÜCKBLICK

Ein Projekt der AOK PLUS und KOMPASS – der Bildungseinrichtung des Handelsverbandes Sachsen e.V.

Am 1. Juli drehte sich bei uns alles um **mentale Gesundheit und Kommunikation im Unternehmen** – zu Gast bei Michael Zielke, Filialgeschäftsführer GALERIA Karstadt Kaufhof Dresden.

Ines Häschke (AOK PLUS) gab Einblicke ins **betriebliche Gesundheitsmanagement**. Lars Seiffert (Vorstand DVB AG) zeigte als Hyrox-Athlet, wie eng Sport und Führung zusammenhängen: mentale Stärke, wertschätzende Kommunikation, psychologische Sicherheit und Vorbildfunktion standen im Fokus.

FAZIT:

Nachhaltige Leistungsfähigkeit braucht individuelle BGM-Lösungen – für Mitarbeitende wie Führungskräfte. Danke an alle für den offenen Austausch!



Ein Projekt von

AOK PLUS
Die Gesundheitskasse
für Sachsen und Thüringen.

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





ZUKUNFT HANDEL(N):

DAS NETZWERK-EVENT AM FLUGHAFEN DRESDEN

WIR FREUEN UNS, DASS FOLGENDE SPONSOREN UND PARTNER
DAS BRANCHENTREFFEN DES SÄCHSISCHEN HANDELS UNTERSTÜTZEN



ZUKUNFT . HANDEL(N)

Branchentreffen des sächsischen Handels

Jahreshauptveranstaltung
des Handelsverbandes Sachsen

22.09.2027
**FLUGHAFEN
DRESDEN**

SAVE THE DATE!

HIGHLIGHTS 2027

TOP-THEMA

**KÜNSTLICHE
INTELLIGENZ**



DR. KARSTEN WILDBERGER

Bundesminister für Digitalisierung
und Staatsmodernisierung (angefragt)



PETER MALY

Vorstand REWE Group



PROF. DR. MARKUS GABRIEL

Philosoph, Professor &
Bestsellerautor



JETZT ANMELDEN!

SAVE THE DATE: MITTELDEUTSCHER JAHRESAUFTAKT IN DER MESSE LEIPZIG

03 Feb.
2027
AB 14 UHR



LEIPZIGER
MESSE



CADEAUX
LEIPZIG
Fachmesse für Geschenk-
und Wohntrends

KEYNOTE:

TEMU, SHEIN & CO.: WER SCHÜTZT DEN HANDEL?

LOBBYARBEIT ZWISCHEN REGULIERUNG, WETTBEWERB UND VERANTWORTUNG

Ab 14 Uhr erwarten Sie drei parallele Workshops mit spannenden Vorträgen und unternehmerischen Impulsen:



VON DIGITALISIERUNG ZU WIRKUNG: WIE KI UND ROBOTIK KOSTEN SENKEN UND VERSORGUNG SICHERN

Mahmut Tümkaya

Geschäftsführer Piepenbrock Facility Management GmbH + Co. KG

Rene Adämmer

Principal Consultant FM Piepenbrock Facility Management GmbH + Co. KG



MARKETINGSTRATEGIE: DAS GROSSE GANZE STÜCK FÜR STÜCK

Dr. Katrin Burk

Geschäftsführerin diamonds network GmbH
& Vizepräsidentin der IHK Dresden



ARBEITSRECHT VON A BIS Z

Jenny Westphalen

Verbandsjuristin beim
Handelsverband Sachsen e. V.

ZUR ANMELDUNG
UND WEITERE INFORMATIONEN ZU DEN REFERENTEN:



Teilnahmegebühr:

Preis für Mitglieder: 99 € netto

Preis für Nicht-Mitglieder: 149 € netto



STORE VISIT IN DER GLASBIEGEREI PFALTZ

**MEHR ZUM UNTERNEHMEN ERFAHREN:
WWW.GLASBIEGEREI-PFALTZ.DE**

Ein rundum gelungener Vormittag voller handwerklicher Einblicke und lebendigem Dialog: Unser Store-Visit im Juni führte die Teilnehmenden in die Glasbiegerei Pfaltz nach Radeburg. Die Veranstaltung bot die perfekte Bühne, um bewährte Handwerkskunst zu erleben und den Austausch über den eigenen Tellerrand hinaus aktiv zu vertiefen.

Die Inhaberin Madlen Meyer führte die Gäste persönlich in den Tag ein. Als stolze Gewinnerin des Sonderpreises „Sächsischer Meilenstein“ für erfolgreiche Unternehmensnachfolge teilte sie ihre wertvollen Erfahrungen aus der Praxis. Ihr Weg zeigt eindrucksvoll, wie sich Tradition bewahren und gleichzeitig zukunftsicher weiterentwickeln lässt.

STORE . VISIT



Spannende Einblicke



EIN GANZ HERZLICHES DANKESCHÖN

gilt dem gesamten Team der Glasbiegerei Pfaltz für die hervorragende Organisation und die gastfreundliche Bewirtung, die diesen Tag zu einem echten Highlight gemacht haben.



STORE VISIT IN DER GEWÜRZMANUFAKTUR ZAFFARAN

**MEHR ZUM UNTERNEHMEN ERFAHREN:
WWW.ZAFFARAN.DE**

Frisch gemahlener Kardamom, feurige Chili-Noten und edles Räuchersalz: Unser exklusiver Store Visit in der Gewürzmanufaktur Zaffaran nahm uns mit auf eine inspirierende Reise für alle Sinne.

Inhaberin Christiane Rose öffnete am 18. August die Türen ihrer Manufaktur in der Dresdner Neustadt und gewährte uns faszinierende Einblicke hinter die Kulissen ihres Handwerks. Sie zeigte eindrucksvoll, wie viel Leidenschaft, Qualität und handwerkliches Können in echter Manufakturarbeit stecken – Werte, die den lokalen Handel tragen und einzigartig machen.

Ein besonderes Highlight des Abends: Unter fachkundiger Anleitung kreierten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer selbst eine individuelle Kräuterezubereitung für Zuhause.

Der Abend bot nicht nur ein Fest für die Sinne, sondern auch wertvollen Raum für Austausch auf Augenhöhe, neue Impulse und starke Netzwerke innerhalb unserer Handelsfamilie. Wir bedanken uns herzlich bei Christiane Rose für die gastfreundlichen Einblicke und bei allen Beteiligten für diesen rundum gelungenen Abend.





SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Sicher shoppen, sicher verkaufen. SI Cyberschutz für den Handel.

Datenklau? Nicht mit uns!

Schützen Sie Ihr Geschäft und Ihre Kunden mit unserer Cyberversicherung für den Einzelhandel. Prävention und Schutz in einer Police. Für Ihre Sicherheit



Jetzt QR-Code scannen
und direkt informieren.

signal-iduna.de/cyber

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.