

Foto-Quelle: ST/Öliver Kelling

DER SÄCHSISCHE LANDTAG WIRD NEU GEWÄHLT.

01.09.2024
BEREIT ZU HANDEL(N)?
WIR HABEN DIE WAHL.

DIE LANDTAGSWAHL
IN SACHSEN STEHT AN

#2

August 2024

IMPULSE AUS DEM HANDEL – FÜR DEN HANDEL

SCHAUFENSTER
Das Branchenmagazin für
erfolgreiches Unternehmertum **HANDEL**

ALLES ZUR WAHL

POSITIONEN DES SÄCHSISCHEN HANDELS
& ANTWORTEN DER PARTEIEN AUF UNSERE
WAHLPRÜFSTEINE AUF DER HVS-HOMEPAGE



www.handel-sachsen.de/sachsen-waehlt.html



**IM
GESPRÄCH:
FAHRRAD
XXL-GESCHÄFTSFÜHRER
DR. HAMIDREZA AMELI
MIT ULRIKE LERCHL,
CEO VON OBERÜBER KARGER**

INHALT

SEITE 3

**IM GESPRÄCH MIT
DR. HAMIDREZA AMELI**

SEITE 4

**EUROPEAN REGIONAL MEETING DER
WTCA VOM 10. BIS 12.06.2024**

SEITE 6

**NACHFOLGE BEI DER
SEMPEROPER DRESDEN**

SEITE 9

EIN NACHRUF FÜR KLAUS VESTER

SEITE 12

ZUKUNFT UNTERNEHMERTUM

SEITE 14

**STEFAN KÖCKERITZ
EIN UNTERNEHMER MIT HERZBLUT**

SEITE 16

**ANFASSBAR GUT:
DER HANDEL. VOR ORT. FÜR DICH.**

SEITE 20

BILDUNGS-NEWS KOMPASS GGMBH

SEITE 21

JOBPORTAL DEIN-GO.DE

SEITE 22

**ZUKUNFT HANDEL(N) MIT HENRY
MASKE AM 25.09.2024**

Herr Ameli, Fahrrad XXL ist eine familiengeführte Unternehmensgruppe, bestehend aus sieben Familienunternehmen. Ihr Unternehmen betreibt die Filialen in Dresden, Chemnitz, Leipzig und Halle/Saale. Wie geht es dem Unternehmen derzeit?

Trotz der aktuellen Umstände am Fahrradmarkt ist die Lage bei uns sehr gut. Nach Corona ist es im Fahrradhandel zu massiven Überbeständen gekommen durch die vielen Fahrräder, die während der Corona-Zeit bestellt wurden, aber nicht lieferbar waren. Da diese jetzt nicht so schnell verkauft werden können, haben viele andere Händler derzeit Schwierigkeiten.

Wirtschaftlicher Erfolg ist das eine. Viele Unternehmen beschäftigen sich jedoch auch zunehmend mit ihrer gesellschaftlichen Verantwortung. Ist das ein Thema für Sie?

Ja, wir engagieren uns bereits seit 2015 für Geflüchtete, haben eine Ausbildungsinitiative gestartet und gezielt Migranten angesprochen, um diese in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Das war sehr erfolgreich: Mittlerweile arbeiten ca. 50 bis 60 Migranten in unserem Unternehmen – viele davon haben wir selbst ausgebildet.

Fahrrad XXL fördert gemeinsam mit zahlreichen Unterstützern aus Wirtschaft, Kultur und Sport die Initiative #stabilbleiben, die sich für einen starken gesellschaftlichen Zusammenhalt und eine hohe Wahlbeteiligung in Sachsen einsetzt. Warum haben Sie sich dafür entschieden?

Wenn man in einem demokratischen Land lebt, dann sollte man auch wählen gehen. Unsere Botschaft ist: Jede Stimme zählt – nutzt Eure. Und genau das ist der Kern der Initiative #stabilbleiben.

Wie setzen Sie die Initiative im eigenen Unternehmen um?

In der internen Kommunikation sensibilisieren wir unsere Mitarbeiter dafür, wie wichtig es ist, wählen zu gehen. Zudem stellen wir unseren Pylon an der Washingtonstraße in Dresden als Werbefläche zur Verfügung und bespielen die Bildschirme in unseren Filialen mit den Inhalten der Initiative.

Was raten Sie anderen Handelsunternehmen, die angesichts zunehmender gesellschaftlicher Spaltung darüber nachdenken, sich ebenfalls zu positionieren?

Ich finde es gut und wichtig, dass sich Unternehmen für allgemeine Werte wie Demokratie, Toleranz, Offenheit und natürlich für eine hohe Wahlbeteiligung einsetzen. Wir bei Fahrrad XXL werben dafür, wählen zu gehen – jedoch ohne eine bestimmte Richtung vorzugeben. Ich denke, dann ist jeder intelligent genug, selbst zu wissen, was er wählt.

Weitere Informationen zu #stabilbleiben, einer Initiative aus Wirtschaft, Kultur und Sport in Sachsen, gibt es auf www.stabilbleiben.de.

EUROPA ZU GAST IN DRESDEN – DER HANDELSVERBAND SACHSEN MITTENDRIN

EUROPEAN REGIONAL MEETING DER WTCA 10. - 12.06.2024

Das Europäische Treffen der World Trade Centers Association (WTCA) fand in diesem Jahr erstmalig in Deutschland – hier in Dresden – statt. Der lizenzierte Standort vor Ort, das World Trade Center Dresden, hatte gemeinsam mit der Veranstaltungsagentur diamonds event GmbH in einer Ausschreibung diese beachtenswerte Veranstaltung hierher geholt. So konnten zahlreiche interessante Gäste und Investoren aus ganz Europa und der Welt in Sachsen begrüßt werden, darunter aus Frankreich, den Niederlanden, Norwegen, Finnland, Schweden, Portugal, Irland, Großbritannien, Zypern, Armenien, Ukraine, Dubai, Nordafrika, USA, Deutschland und viele mehr (vertreten waren 40 WTC-Standorte weltweit).

Als weltweit größtem Unternehmensnetzwerk gehören der WTCA **über 300 World Trade Center in fast 100 Ländern** an, mit der gemeinsamen Mission: „Connecting businesses, globally“. Die Marke und das Warenzeichen des World Trade Centers (WTC) sind weltweit anerkannt und geschützt. Die WTCA ist bestrebt, das WTC-Konzept in Städten in ganz Europa und der Welt zu fördern und die Möglichkeiten für den internationalen Handel zu verbessern.

Auch der Handelsverband Sachsen war, vertreten durch den Geschäftsführer David Tobias, in das umfangreiche Programm eingebunden. Am Abend des 10. Juni 2024, fand der erste „WTCA Open Investor Day“ auf Schloss Albrechtsberg mit über 100 Gästen statt, um zu zeigen, wie wichtig die deutsche Wirtschaft und der deutsche Markt für die Marke WTCA und ihr globales Netzwerk sind. Führungskräfte vieler europäischer WTCA-Mitglieder kamen zusammen, um über ihre Erfolgsgeschichten zu sprechen. Nach der Begrüßung durch **Robin van Puyenbroeck**, WTCA-Geschäftsführer Wirtschaftsförderung (NY, USA), und Redebeiträge u. a. von **Thomas Kralinski**, Staatssekretär und Amtsleiter, Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, fand ein intensiver Networking-Abend in angenehmer Atmosphäre statt.



David Tobias, Thomas Kralinski,
Dr. Katrin Burk (v.l.)



Robin van Puyenbroeck und Thomas Kralinski (v.l.)



WORLD TRADE CENTER
DRESDEN

Thomas Kralinski richtete dabei den Blick auf die drei wichtigsten „T“ unserer wirtschaftlichen Entwicklung in der Zukunft: Technologie, Talente und Toleranz. In seinem tiefgründigen Statement verwies er auf unsere wirtschaftlichen Traditionen ebenso wie auf die Chancen der Zukunft, die sich für die Unternehmerschaft bieten, aber auch auf Herausforderungen, denen man sich stellen muss.

Das Treffen vom 10. bis 12.06.2024 beinhaltete ein umfangreiches und vielfältiges Fach- wie auch Rahmenprogramm sowie Besichtigungen für die zahlreichen internationalen Gäste mit dem Ziel der Vernetzung, Kooperation und natürlich der Präsentation unseres Standortes für potenzielle Investoren. Neben **David Tobias** (Geschäftsführer Handelsverband Sachsen e. V.) referierten u. a. auch **Lukas Rohleder** (Hauptgeschäftsführer der IHK Dresden), **Dr. Robert Breitner** (Wirtschaftsförderung Dresden), **Prof. Dr.-Ing. Ingo Gestring** (zukünftig. Rektor HTW Dresden FH) und **Juliane Dziumla** (Nachhaltigkeitskoordinatorin United Nations University Dresden). In Kooperation mit dem Silicon Saxony e. V. fand der gemeinsame Besuch des 18. Silicon Saxony Days im Flughafen Dresden statt.

WORLD TRADE CENTERS ASSOCIATION
CONNECTING BUSINESSES, GLOBALLY.



Prof. Dr.-Ing. Ingo Gestring



David Tobias und Tom Rydell vom WTC Göteborg (v.l.)



18th Silicon Saxony Day

Wir hoffen, wir haben dazu beigetragen, den Gästen unvergessliche, interessante Tage hier in Dresden zu bieten. Es war eine großartige Möglichkeit, neue nationale und internationale Kontakte zu knüpfen und Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu diskutieren. **Das nächste Treffen der europäischen WTC findet im kommenden Jahr übrigens in Sofia in Bulgarien statt.**

KULTUR & HANDEL: WAS KÖNNEN WIR VONEINANDER LERNEN?

Auf den ersten Blick haben Handel und Kulturlandschaft nicht viele Gemeinsamkeiten. Doch schaut man hinter die Kulissen, ergeben sich mehr Berührungspunkte, als es zunächst scheint. Beide Branchen stehen vor ähnlichen Herausforderungen. Ein Umstand, der es ermöglicht, voneinander zu lernen und sich frische Impulse für das eigene Unternehmen abzuholen.

Als am 29.06.2024 der Vorhang fiel, war Schluss für ihn: Peter Theiler, der Intendant der Dresdner Semperoper, feierte und wurde gefeiert für seine letzte Premiere „Benvenuto Cellini“. Sachsens Staatsministerin für Kultur und Tourismus, Barbara Klepsch, würdigte Peter Theiler für sein Wirken als Intendant der Semperoper. Zum Beginn der Spielzeit 2024/25 übernimmt dann die Schweizerin Nora Schmid die Künstlerische Leitung des Dresdner Opernhauses.

Eine Nachfolge, die planvoll über eine lange Zeit vorbereitet und moderiert worden ist. Eine Empfehlung, die grundsätzlich für alle absehbar zu treffenden Nachfolgeregelungen gilt, wenn der Chef einmal in die Rente eintritt. Stellen Sie sich die Frage, wie die Nachfolge in Ihrem Unternehmen geregelt ablaufen soll! Was ist Ihre persönliche Abschieds-Premiere? Mit welchem Repertoire, Team, Event oder wirtschaftlicher Bilanz übergeben Sie Ihr Werk in die nächsten Hände. Nutzen Sie dazu die Unterstützung externer Partner, Institutionen und Experten. Zum Beispiel bieten die Kammern umfassende Beratungsangebote an und die Bürgschaftsbank Sachsen liefert Expertise und finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten.



Zum Beginn der Spielzeit 2024/25 übernimmt die Schweizerin Nora Schmid das Zepter der Künstlerischen Leitung

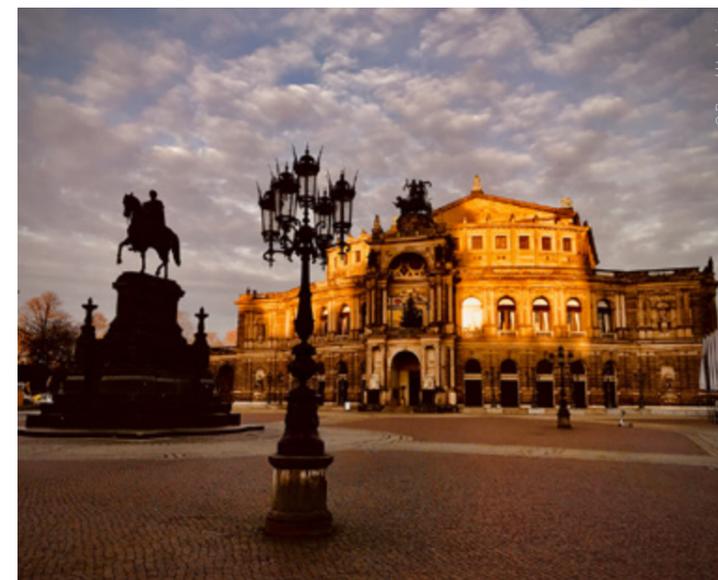
Doch welche Gemeinsamkeiten bestehen noch zwischen unseren Branchen? Was die Verkaufsfläche für den Handel ist, bedeutet die Bühne für die Oper. Das Bühnenprogramm ist ihr Sortiment. Ladenbau und Bühnenbild schaffen Welten, die inszenieren und verführen. Es gibt Eröffnungen hier und Premieren da. Handel und Oper – Wirtschaft und Kultur – wollen Kunden, respektive Gäste jeden Tag aufs Neue begeistern.



Am 29.06.2024 verabschiedete sich Peter Theiler als Indendant der Dresdner Semperoper.

Auch der Umgang und die Einbindung der Digitalisierung treiben beide Branchen gleichermaßen um. So entwickelte Peter Theiler die Oper „chasing waterfalls“, die von KI gedichtet, gesungen und teilweise in Echtzeit komponiert wurde und in der KI die Frage beantwortet, wie sie sich selbst und ihr Verhältnis als Künstliche Intelligenz zum Menschen sieht.

Eine weitere wichtige Gemeinsamkeit ist die Frage, wie Fach-, Arbeits- und Nachwuchskräfte gewonnen werden können. Ein großes Anliegen von Peter Theiler war die Förderung des Nachwuchses. Er hat ein besonderes Gespür für das Talent junger Sängerinnen und Sänger. Peter Theiler setzte sich besonders dafür ein, ein vielfältiges Angebot für die Generation von morgen zu schaffen. Von „Mobiler Oper“ in Kindertagesstätten und Schulen bis hin zu Aufführungen für Kinder und Jugendliche in der Sparte Education hat die Oper unter der Leitung Peter Theilers ein umfangreiches und buntes Programm etabliert. Hier lassen sich noch Möglichkeiten für den Handel erschließen und Potentiale ausschöpfen.



Wirkungsstätte verschiedenster Abteilungen und Aufgabenbereiche: die Dresdner Semperoper



Für die Saison 2024/25 hat die neue Intendantin Nora Schmid mit ihrem künstlerischen Team ein reiches Programm aus mitreißenden Inszenierungen und Neuentdeckungen zusammengestellt.

Die Semperoper ist aber nicht nur Wirkungsstätte von Sängern und Musikern, sondern auch ein großes Unternehmen mit den verschiedensten Abteilungen und Aufgabenbereichen. Unterschiedlichste Berufe kommen hier zusammen und arbeiten auf ein gemeinsames Ziel hin: die Premiere einer Bühnenproduktion. Die neue Intendantin Nora Schmid möchte diese Vielfalt im Rahmen interaktiver Workshops zeigen und für die Oper als Arbeitsplatz werben. **Nora Schmid wird demnächst hier im „Schaufenster Handel“ verraten, wie Handelsunternehmen von diesen Workshops profitieren und sie für sich nutzen können.**

Von Inszenierung und Digitalisierung über Personal und Nachwuchs bis zur Nachfolgeregelung: ein Blick über den Tellerrand hinaus lohnt immer, um sich frische Impulse und Ideen zu holen und Zukunftsthemen gemeinsam zu gestalten.



Ein Besuch der Semperoper lohnt sich immer. Vor und hinter den Kulissen. Mit dem Team oder mit Kunden und Geschäftspartnern oder für sich persönlich als kurze Auszeit und als Quelle frischer Ideen.

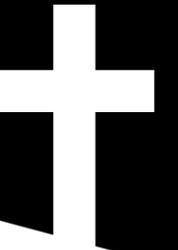
www.semperoper.de/spielplan

Willkommen bei Freunden

Seit mehr als 30 Jahren setzt sich die Stiftung Semperoper für die Förderung des weltbekannten Dresdner Opernhauses ein. Unsere Unterstützung ermöglicht mitunter genau das kleine Extra, das eine künstlerisch aufsehenerregende Inszenierung noch einen Touch spektakulärer macht. Von der Premierenförderung über Stipendien für hochbegabte junge Künstler*innen bis zur Verleihung des renommierten Rudi-Häussler-Preises, gestiftet vom Gründer und Stifter Senator h. c. Rudi Häussler, und des Curt-Taucher-Förderpreises: Im Zentrum unseres Tuns steht die Liebe zu Musik und Kultur – und zu „unserem“ Opernhaus, der Semperoper.

Neugierig auf mehr?

Dann besuchen Sie uns auf stiftung-semperoper.de



EIN NACHRUF WIR TRAUERN UM UNSER PRÄSIDIUMSMITGLIED KLAUS VESTER

Der Gründer und langjährige Geschäftsführer von VePo Polster Ostrau wurde 72 Jahre alt. Er verstarb am 12.06.2024 nach schwerer Krankheit. Herr Klaus Vester wurde am 16.11.1951 geboren. Mit soliden Qualifikationen und einem großen Potential an Erfahrungen aus dem Möbelhandel Nordrhein-Westfalens ausgestattet, wurde er 1991 unternehmerisch in Sachsen aktiv. Und er wurde mit seiner Familie hier ebenso schnell heimisch.

Seit 1995 ist sein Unternehmen Teil des Handelsverbandes Sachsen. Bald wurde Ostrau im Städte-Dreieck zwischen Leipzig, Dresden und Chemnitz der Sitz seiner Firma, mit der er sich als Spezialist für Polstermöbel auf 2.000 qm Fläche mit großem Einzugsgebiet erfolgreich etablierte und über Jahrzehnte den Herausforderungen des Wettbewerbs und wechselnder Rahmenbedingungen standhielt.

Seit 2002 engagierte er sich ehrenamtlich für den sächsischen Handel und seine Unternehmerkollegen und wirkte im HVS-Vorstand für die Region Leipzig mit. Von 2006 bis 2014 erhielt er das Vertrauen der Mitglieder als dessen Vorsitzender. Seitdem war er bis heute auch aktives Mitglied des Präsidiums des Handelsverbandes Sachsen. Für sein beispielhaftes Engagement und seine Verdienste wurde er mit der Silbernen Ehrennadel des Handelsverbandes Sachsen geehrt.

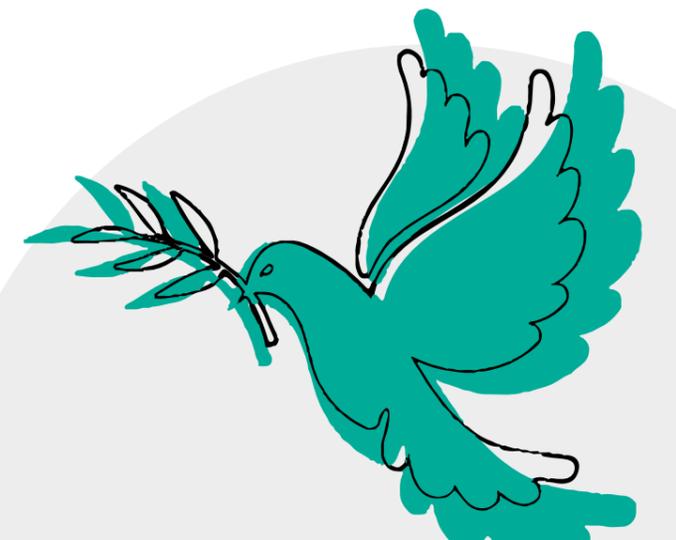
Hervorhebenswert für alle, die enger mit ihm zusammenwirken konnten, waren seine menschlichen Qualitäten: Seine Geradlinigkeit, seine Fairness gegenüber Geschäftspartnern und Kunden, seine Bodenständigkeit und Konstruktivität im Denken und Handeln. Ihn konnte man stets beim Wort nehmen und sein Wort galt etwas – er war ein ehrbarer Kaufmann.



Herzenssache war ihm auch sein soziales Engagement und die tatkräftige Einbindung in das kommunale und unternehmerische Umfeld seiner Firma. Unvergessen ist sein Einsatz für die vom Hochwasser betroffenen Mitglieder des Handelsverbandes im Jahr 2002, als er sein Lager als Umschlagplatz für Hilfsgüter aus anderen

Teilen Deutschlands, wie Ladeneinrichtungen und -technik, ohne Zögern zur Verfügung stellte.

Klaus Vester hinterlässt seine Frau und zwei Söhne. Unsere aufrichtige Anteilnahme gilt von Herzen seiner Familie. Wir sind ihm für sein außerordentliches Engagement sehr dankbar.



KLEINES KREUZ.
GROSSE WIRKUNG.

Nutz deine Chance. Geh wählen.

#stabilbleiben #sachsenwahl

stabilbleiben.de

Eine Initiative aus Wirtschaft, Kultur und Sport in Sachsen.



DIESER MUT VERDIENT RESPEKT UND WAHRNEHMUNG

Der Stellenwert des Unternehmertums in der Gesellschaft ist unbestreitbar hoch. Unternehmer treiben wirtschaftliches Wachstum, schaffen Arbeitsplätze, fördern Innovationen und tragen zur Lösung sozialer und ökologischer Herausforderungen bei. Sie sind Katalysatoren für Fortschritt und Wandel und spielen eine zentrale Rolle in der Gestaltung einer dynamischen und zukunftsfähigen Gesellschaft.

Die Zukunft des Unternehmertums ist aber auch geprägt von tiefgreifenden technologischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen. Diese Transformationen bieten zahlreiche Chancen, bringen aber auch Herausforderungen mit sich.

Über das „Schaufenster Handel“ möchten wir erfolgreiche Handelskonzepte und engagierte Kaufleute vorstellen und zu Wort kommen lassen. Gleichzeitig möchten wir damit den Stellenwert des Unternehmertums und seine gesellschaftliche wie auch wirtschaftliche Bedeutung stärker in die öffentliche Wahrnehmung bringen. Das Projekt „Zukunft Unternehmertum“ wird uns intensiv in den kommenden Jahren begleiten: über Publikationen, Veranstaltungen, Internet und Social Media, Kampagnen und Engagement.

WARUM machen wir das?

Weil der Handel ...

- die Leitbranche unserer Städte darstellt
- die Nahversorgung übernimmt
- innovativ und kreativ ist
- beste Aufstiegsmöglichkeiten bietet
- Hunderte von Unternehmensnachfolgen ermöglicht
- attraktiv für spannende Existenzgründungen ist
- Trends gestaltet und Technologien einsetzt
- für die gesellschaftliche Entwicklung benötigt wird
- sich finanziell und zeitlich enorm engagiert: im Ehrenamt, für Sport, Umwelt, Kultur, Soziales u. v. m.

WIE machen wir das?

Wir nutzen unsere Reichweite als Branchenverband:

- Wir stellen Leuchttürme des Handels vor.
- Wir fördern den Erfahrungsaustausch unter Kaufleuten.
- Wir führen Interviews mit erfolgreichen Menschen.
- Wir fragen auch außerhalb unserer Branche nach Erfolgsrezepten.
- Wir zeigen die Vernetzung mit anderen Branchen, z.B. dem Tourismus, Kultur, Sport und mit Dienstleistern.
- Wir führen spannende Veranstaltungsformate durch.
- Wir setzen Unternehmertum ins rechte Licht: über Öffentlichkeitsarbeit und Kampagnen.



Das sind unsere ZIELE:

Wir glauben an die Zukunft des Unternehmertums

- Das Unternehmertum ist existenziell für unsere Gesellschaft. Wir möchten, dass es in Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit die verdiente Wertschätzung und Unterstützung erfährt.
- Wir möchten, dass sich junge Leute für das Unternehmertum begeistern können, gründen oder nachfolgen. Wir brauchen auch in Zukunft mutige Menschen, die sich trauen, Verantwortung zu übernehmen.
- Unternehmertum fördert eine Kultur der Innovation und des Wandels. Wir möchten inspirieren und moderieren, eine Bühne geben und Aufmerksamkeit schaffen.
- Unternehmer nehmen eine Vorreiterrolle bei der Förderung nachhaltiger Geschäftsmodelle und ökologischer Innovationen ein. Wir zeigen positive Beispiele, welche zu Kreativität ermutigen.
- Erfolgreiche Unternehmer dienen oft als Vorbilder und inspirieren andere, ihre eigenen unternehmerischen Ambitionen zu verfolgen. Sie zeigen, dass es möglich ist, aus Ideen erfolgreiche Unternehmen zu schaffen. Wir möchten Menschen vernetzen und Kooperationen anregen.

Die Zukunft des Unternehmertums wird durch die Fähigkeit geprägt sein, sich an eine sich schnell verändernde Umwelt anzupassen und innovative Lösungen zu entwickeln. Erfolgreiche Unternehmer werden diejenigen sein, die technologische Fortschritte nutzen, nachhaltige und soziale Verantwortung übernehmen und flexibel

auf die globalen Marktbedingungen reagieren können. Durch die Kombination dieser Faktoren können neue Chancen genutzt und zukunftsfähige Geschäftsmodelle entwickelt werden. Als Handelsverband Sachsen stehen wir bereit, Sie bei diesen Herausforderungen aktiv und professionell zu unterstützen!

Sie haben eine interessante Geschichte? Erzählen Sie sie uns. Sie wollen das Projekt unterstützen? Schreiben Sie uns! schaufenster@handel-sachsen.de.

Als Unterstützer des Projektes leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Wahrnehmung engagierter Unternehmen und der positiven Öffentlichkeit für die Menschen, die unsere Gesellschaft und Wirtschaft aktiv mitgestalten.

Lassen Sie uns gemeinsam aktiv werden!

PROJEKTLEITER



DAVID TOBIAS

**Geschäftsführer Handelsverband Sachsen e.V.
Geschäftsführer HandelsService Sachsen GmbH**

- ... kommt aus dem Einzelhandel und bringt praktische Kenntnisse in die Verbandsarbeit ein
- ... ist Zuhause in der Betriebs- und Volkswirtschaft und leitet die Betriebsberatung
- ... verantwortet das Eventmanagement für das Branchentreffen, den Wirtschaftspolitischen Empfang oder die Seminarreihe HandelsWissen sowie weitere Handelsverband-Veranstaltungen
- ... hat in den letzten Jahren die Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes neu aufgestellt mit Webseite, der Einführung von Social Media, verschiedensten Printmedien und Image-Kampagnen für Sachsens Handel

HIER GEHEN DIE IDEEN NIE AUS!

STEFAN KÖCKERITZ – EIN UNTERNEHMER MIT HERZBLUT



Stefan Köckeritz betreibt REWE- und nahkauf-Märkte in Dresden, Pirna, Chemnitz und Elsterwerda.

zu bringen: die wohnortnahe Versorgungsmöglichkeit. Zugleich begegnen wir den großen Herausforderungen unserer Zeit: der Fachkräftemangel verhindert oft andere Lösungen, es muss zudem nicht aufwändig neu gebaut und kein Boden versiegelt werden. Der komplette Laden kann sehr unkompliziert und flexibel überall hin transportiert werden.“

Das Sortiment umfasst rund 1.000 Artikel, von frischen Lebensmitteln, Obst und Gemüse, Fleisch und Wurst, über Grundnahrungsmittel bis hin zu Drogerieprodukten. Eben alles, was man für den täglichen Bedarf benötigt. Das Preisniveau entspricht genau dem der anderen REWE- und nahkauf-Märkte. Die Waren werden regelmäßig frisch beliefert. Auch regionale Partner sind dabei: die Bäckerei aus dem Ort liefert völlig autonom ihre frischen Backwaren ein und schickt dem Unternehmen nur noch die Rechnung zu. Diese Regionalität wissen die Kunden sehr zu schätzen.

„Wer hier einkauft, kann sich komplett für alle Mahlzeiten verpflegen, rund um die Uhr, ohne Kompromisse und ohne Preisaufschläge.“



Er „brennt“ für den Handel, er lebt das Unternehmertum bis in die Haarspitzen, das merkt man schon nach ganz kurzer Zeit. Stefan Köckeritz hat bereits mit 24 Jahren begonnen, sein eigenes Unternehmen im Lebensmittel Einzelhandel aufzubauen. Und auch nach knapp 20 Jahren hat er nichts von dieser „Startermentalität“ eingebüßt. Dafür kann er bereits auf einen enormen Erfahrungsschatz zurückblicken und weiß heute, worauf es wirklich ankommt.

„Man braucht vor allem eine Vision. Aber gleichzeitig muss man sich immer wieder hinterfragen und anpassungsfähig bleiben. Früher hatten wir 4 Sorten Tomaten im Angebot, heute sind es 30 Sorten. Kassieren ohne Personal war damals eine Fiktion, heute macht Technik (fast) alles möglich. Darauf muss man immer wieder reagieren und neue Konzepte entwickeln.“

Eines dieser ganz neuen Konzepte, das im vergangenen Jahr an den Start ging, war die „Fritz-Box“ in Friedewald bei Moritzburg. Eine autonome Verkaufseinheit, die komplett digital betrieben wird. Entsprechend groß war das öffentliche und mediale Interesse.

„Dieses neue Konzept ist tatsächlich sehr erfolgreich, das kann man nach jetzt 18 Monaten konstatieren. Und immer noch kommen neue Kunden hinzu. Nach der Startphase sind wir mit dem kontinuierlichen Wachstum sehr zufrieden. Die Fritz-Box ist ein Ansatz, wichtige Infrastruktur wieder in den ländlichen Raum



Aber die Box ist nur ein kleiner Teil des unternehmerischen Wirkens von Stefan Köckeritz. Ganz besonders am Herzen liegen ihm seine mit kreativen Ideen entwickelten Standorte als selbständiger REWE- und nahkauf-Partner, die er seit vielen Jahren mit einem engagierten Team aufbaut.

„Jeder Standort wird ganz individuell betrachtet: Was braucht es hier, mit welchen Partnern können wir arbeiten: und wie können wir uns auch in dem betreffenden Kiez und der Region engagieren? Alle Märkte pflegen bei uns Partnerschaften zu nahen Kindergärten, zu Vereinen, sind bei Festen und Veranstaltungen dabei und unterstützen kleine Projekte vor Ort. Das gehört für mich zum Unternehmensein einfach dazu.“



Ein lebendiges Beispiel dafür ist der frisch sanierte nahkauf am Putzjatinplatz in Dresden-Zschachwitz. Das Objekt wurde übernommen, nach eigenen Vorstellungen umgebaut und im März 2024 neu eröffnet. Die Kundenschaft freut es: das Inventar ist modern und übersichtlich, die Produktpalette groß. Mit rund 13.000 Artikeln hat das Unternehmen hier einen Vollsortimenter, der dem Zeitgeist entspricht, in einen eher kleinteiligen Stadtteil zurückgebracht. Das unternehmerische Risiko wurde auch hier belohnt.

„Ich freue mich vor allem für meine fleißigen und freundlichen Teams vor Ort über die positive Resonanz. Es ist eine starke Leistung von allen Mitarbeitenden, die tagtäglich ihr Bestes geben für eine zufriedene Kundenschaft.“



Und was sind die Pläne für die Zukunft? Darüber muss Stefan Köckeritz nicht lange nachdenken.

„Ich habe noch viele Ideen, aber mein wichtigstes Ziel ist: ich möchte gern junge Menschen für den Handel begeistern. Ich möchte die nächste Generation, und damit meine ich nicht nur die eigene Familie, zu selbständigen Rewe- bzw. nahkauf-Kaufleuten ausbilden. Dazu sind bereits Ideen für Beteiligungsmodelle in Arbeit, damit gleich von Beginn an die Motivation da ist, etwas Eigenes aufzubauen. Das ist mein Traum für die Zukunft: meine Leidenschaft für diese tolle Arbeit weiterzugeben.“

ANFASSBAR GUT, DIESER TROPFEN! PLATZ 2 IN DER „ANFASSBAR GUT“ INITIATIVE

Anfassbar
gut.

DER GUTE TROPFEN – PLATZ 2 IM MAI 2024

... bei der deutschlandweiten Initiative der SIGNAL IDUNA in Zusammenarbeit mit dem Handelsverband Deutschland (HDE).

Die Kampagne kürt jeden Monat einen neuen #AnfassbarGut-Laden des Monats und verlost dabei Einkaufsgutscheine im Wert von bis zu 500 €. Im Mai konnte sich „Der Gute Tropfen“ aus Chemnitz rund um Inhaber Michael Tropschug gegen eine Vielzahl anderer Händler durchsetzen. Doch was ist eigentlich das Besondere an diesem Unternehmen?



Nun: Natürlich die Auswahl – **über 190 Sorten Badischen Wein** verkauft Herr Tropschug in seinem Geschäft. Dabei besitzt er mittlerweile für 4 seiner Lieferanten das Alleinvertriebsrecht für die neuen Bundesländer. Folglich gibt es die Weine in Sachsen auch nur dort.

Hinzu kommen verschiedenste Events und Extras passend zum Sortiment. Das sind zum Beispiel Weihnachtsfeiern oder eigene Produkte, wie Balsamico Crema und veränderte Olivenöle mit den unterschiedlichsten Geschmacksrichtungen, oder Weinverprobungen auch mit Zusatzprogrammen wie Wein und Käse, Wein und Schokolade u. v. m.

„ZUSÄTZLICH GIBT ES BRÄNDE AUS DEM BADISCHEN UND AUCH EIGENE BRÄNDE UND LIKÖRE, DIE WIR NACH UNSERER REZPTUR EIGENS FÜR UNS HERSTELLEN LASSEN.“, SCHWÄRMT INHABER MICHAEL TROPSCHUG.



Stärken auch Sie
den lokalen Einzelhandel!
Werden Sie Teil von #AnfassbarGut

Jetzt mitmachen:
Laden nominieren oder selber als Laden teilnehmen.

www.anfassbargut.com

Unsere Initiative
für den Handel:

Anfassbar
gut.

In Kooperation mit:



Ein weiteres Highlight findet sich in dem unternehmens-eignen Food Truck, der für Firmenevents und Veranstaltungen in ganz Sachsen gebucht werden kann.

Bei Veranstaltungen, wie zum Beispiel dem Weinfest auf dem Brühl in Chemnitz und auch bei der Mozartgesellschaft, ist „Der Gute Tropfen“ mit einem Weinausschank vertreten.



Über die Gründe für den Erfolg als Lieblingsladen sagt Michael Tropschug: „Es gibt uns nun seit starken zwei Jahren und wir genießen es, eine sehr zufriedene Kundschaft zu haben, die uns immer weiterempfiehlt.“ Die durchweg positiven Bewertungen auf Google geben ihm Recht.



Michael Tropschug mit seiner Frau

Alle, die sich selbst ein Bild machen wollen, sind herzlich eingeladen „Den Guten Tropfen“ auf der Donauwörther Str. 3b in 09114 Chemnitz zu besuchen. Auch der Besuch im Onlineshop lohnt sich: unter www.wein-online-kaufen.net erwartet die Kunden eine umfangreiche Auswahl Badischer Weine und passender Spezialitäten.

„Und mit unserem Großhandel bieten wir einen tollen Katalog all unserer Waren an. Mittlerweile haben sich auch die anderen Lieferanten entschieden, unserem Katalog beizutreten, und lassen sich dadurch ebenfalls, auch ohne das Alleinvertriebsrecht, durch uns gern mit vertreten. Dieser Katalog steht dem Weinhandel und auch der gehobenen Gastronomie zur Verfügung und bietet tolle Möglichkeiten, zu deutlich attraktiveren Konditionen Produkte aus dem Badischen zu beziehen, weil wir andere Abnahmemengen haben, als die Mengen, die bestellt werden müssen, um diese Konditionen zu bekommen.“, fügt Michael Tropschug an.



Nahkauf – ERFOLG DURCH NÄHE

DER NACHBARSCHAFTSMARKT –
EINFACH NÄHER DRAN!

nahkauf
Nichts liegt näher

**JETZT
BEWERBEN!**

Nah

turtalente gesucht!

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

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



Kontaktperson:
Michael Ihme
Rheinstraße 8
14513 Teltow



Erfolgsfaktor: fester Bestandteil einer Gemeinschaft

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

Erfolgsfaktor: Konzept für einen modernen Nachbarschaftsmarkt

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

Erfolgsfaktor: Kundenorientierung

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

Nahbare Selbstständige = erfolgreiche Selbstständige

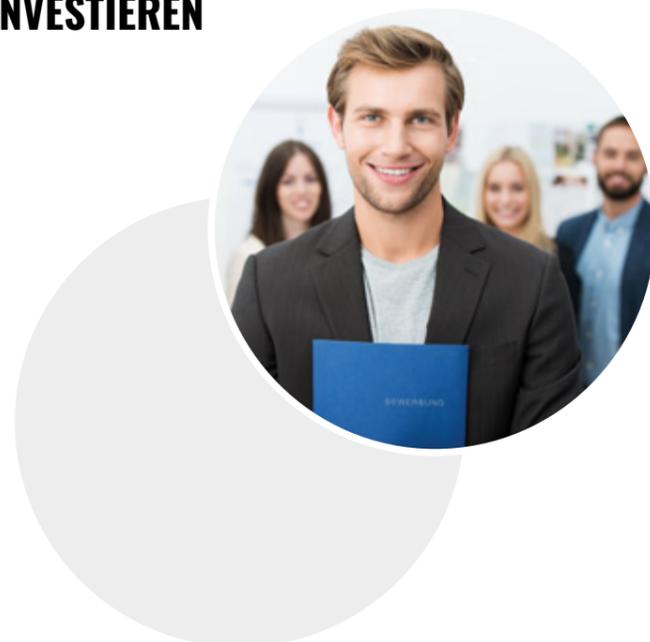
Selbstständige Kaufleute sind gemessen, an der Umsatz- und Ertragssituation innerhalb der REWE Group, durch ihr stärkeres Engagement, aber auch durch die Nähe zum Kunden, sehr erfolgreich. Sie sind in ihrem Ort oder Stadtteil etabliert und als wichtiges Mitglied der dortigen Bevölkerung angesehen und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

JETZT IN HOCHWERTIGE AUSBILDUNG INVESTIEREN

Bald beginnt das neue Ausbildungsjahr und sicherlich suchen viele Unternehmen nach neuen Auszubildenden für ihr Unternehmen. Ein attraktives Ausbildungsangebot ist dafür das „Abiturientenprogramm Handelsfachwirt“. Die Auszubildenden erhalten dabei drei Abschlüsse in drei Jahren mit dem Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, dem Handelsfachwirt bzw. der Handelsfachwirtin sowie dem Ausbilderschein nach AEVO.

Das Modell ist jedoch nicht nur für Auszubildende interessant, sondern auch für Unternehmen, denn:

- » die Auszubildenden unterliegen nicht mehr der Berufsschulpflicht und sind daher deutlich mehr in der Praxis als andere Auszubildende,
- » die Auszubildenden sind bereits über 18 Jahre und unterliegen daher nicht mehr dem Jugendarbeitsschutz,
- » durch das Abitur sind die Auszubildenden in der Regel aufnahme- und leistungsfähiger als jüngere Auszubildende,
- » durch das Abiturprogramm können sich Unternehmen als attraktiver Ausbildungsbetrieb positionieren,
- » die Nachwuchskräfte können von Anfang an mit der Unternehmensphilosophie vertraut gemacht werden.



Seit 30 Jahren bietet die KOMPASS gGmbH, der Bildungsträger des Handelsverbandes Sachsen, dieses Modell nun an. Jährlich werden an den Standorten viele zukünftige Fach- und Führungskräfte herangebildet, die als kaufmännische Spezialisten die Strategie auch ihres Unternehmens voranbringen können.



Sie sind interessiert? Gern kommen unsere Bildungsberater zu Ihnen ins Geschäft und stellen Ihnen das Modell genauer vor. Ihre Ansprechpartner sind

- » **in Chemnitz**, Frau Christin Kühnau, E-Mail: kuehnau@kompass24.net
- » **in Dresden**, Frau Sandra Dietze, E-Mail: dietze@kompass24.net
- » **in Leipzig**, Frau Birgit Arlt, E-Mail: arlt@kompass24.net



Sie können auch gern die Aussagen von angehenden Handelsfachwirten anschauen. Auf unserer Internetseite finden Sie dazu Videos, die in Zusammenarbeit mit dem DDV-Medienverlag entstanden sind.

www.kompass24.net/kurse/handelsfachwirt-abitur



EIN AUSBILDUNGS- & JOBPORTAL NEU GEDACHT – HANDELSVERBAND SACHSEN IST FACHPARTNER

DEIN-GO.DE IST MODELLPROJEKT FÜR DIE REGION SÄCHSISCHE SCHWEIZ

Fast alle Unternehmen bewegt der Fachkräftemangel. Aber wie findet man trotzdem die richtigen Azubis und Mitarbeiter? Gleichzeitig ist die Berufswahl für die jungen Menschen ebenso schwierig: Berufsorientierung in den Schulen erleben nicht alle als hilfreich. Berufsmessen überfordern mitunter und werden häufig von größeren, bekannten Unternehmen dominiert. Zudem ziehen die Städte in Größenordnungen junge Leute aus den ländlichen Gebieten ab, die hier aber ebenfalls dringend gebraucht werden.

Wie kann es also gelingen, den Nachwuchs in der eigenen Region zu behalten und die vorhandenen Chancen, die sich hier und gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen bieten, optimal zu präsentieren? Wie kann und muss man heute junge Menschen ansprechen, um sie für ein Praktikum oder eine Ausbildung zu gewinnen?

Der Gogelmosch e. V. aus Stolpen hat dazu mit Fördermitteln im Rahmen der LEADER Entwicklungsstrategie (Europäische Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des Ländlichen Raumes [ELER]) ein interessantes Modellprojekt aus der Taufe gehoben, bei dem der Handelsverband Sachsen als Fachpartner agiert. Umgesetzt wurde es in Zusammenarbeit mit der Dresdner Agentur diamonds network GmbH.

Entstanden ist eine Online-Plattform, die nicht von der Angebotsseite, sondern von den Nutzern her gedacht wurde: digital – regional – spielerisch. **dein-go.de** hat sich zum Ziel gesetzt, als modernes Zukunftsportale gerade jungen Menschen den Weg in ihren Traumberuf aufzuzeigen: direkt in der eigenen Heimat. Denn die Erfahrungen zeigen, dass diese Ausbildungs- und Arbeitsverhältnisse häufig stabiler und langfristiger sind. Zudem profitiert auch das soziale Umfeld: die freiwillige Feuerwehr, die ihren Nachwuchs behält, der Chor im Ort, der Sportverein.

Kern des Portals ist die individuelle Suche nach dem richtigen Angebot, dem „perfect match“, und zwar über die Nähe zum Wohnort (Landkarte mit Umkreissuche), über Interessen und Vorlieben (Filtersuche) oder über ein



Frage-Antwort-Spiel („Zukunfts-Navigator“). Damit haben auch kleine Unternehmen eine echte Chance, gefunden zu werden, wenn das Jobprofil zur Suche passt. Im Modellprojekt werden zunächst ausschließlich Angebote aus der Region Sächsische Schweiz in die Datenbank aufgenommen. Durch die positive Resonanz ist aber bereits die Ausweitung auf weitere Landkreise und die Stadt Dresden geplant, die voraussichtlich Anfang 2025 an den Start gehen können. Der inhaltliche Fokus liegt auf der Vielfalt zahlreicher kleiner und mittlerer Unternehmen in den einzelnen Regionen. Das Portal wird bereits aktiv in den Schulen und Bildungseinrichtungen der Sächsischen Schweiz sowie im Nahverkehr beworben.

Interessierte Unternehmen, Vereine, Kommunen und Organisationen können sich ab sofort und bis Dezember 2024 **kostenfrei** registrieren und ihre Angebote einstellen. Inseriert werden können Praktika, Ferienjobs, Ausbildungsstellen, Jobangebote, bis hin zu Bundesfreiwilligendiensten, Ehrenämtern und Weiterbildungen. Auch und gerade für Handelsunternehmen eine gute Möglichkeit, sich der jungen Generation zu präsentieren.



www.dein-go.de

ZUKUNFT 25.09.2024 HANDEL(N):

BRANCHENTREFFEN DES SÄCHSISCHEN HANDELS

VON 9 BIS 16 UHR
AUF DEM FLUGHAFEN DRESDEN

UNSERE
TOP-REFERENTEN:
HENRY MASKE
SVEN GABOR JANSZKY
UTA DECKOW
LEO MARTIN



2035 – WIE VIEL MENSCH VERTRÄGT DIE ZUKUNFT

Digitalisierung und Automatisierung gehen rasant voran. Janszky zeigt eine Zukunft, in der wir trotz diese Entwicklungen besser, gesünder und länger leben. All diese großartigen Versprechungen träfen erst ein, wenn wir akzeptieren würden, dass Computer in vielen Bereichen besser agieren als wir Menschen, sagt Janszky. Die Bevölkerung muss ihre Angst vor dem Datenschutz ablegen, um durch intelligente Systeme die Vorteile der Technologien, die auf Grundlage von Big Data und Künstlicher Intelligenz funktionieren, nutzen zu können. Doch dies fordert von uns Menschen, dass wir uns anpassen und diesen Wandel willkommen heißen. Auch Unternehmen müssen umdenken und sich darauf vorbereiten, wie sie ihre Mitarbeiter und deren Kompetenzen in Zukunft einsetzen, so dass diese weiterhin einen Sinn in ihrer Arbeit sehen.



SPITZENSORT TRIFFT BUSINESS – GEWINNER-STRATEGIEN FÜR BERUF & ALLTAG

Die Übertragung von Insights des Spitzensports in die Geschäftswelt: Henry Maske gibt Einblicke, wie Sie die Erfolgsfaktoren des Spitzensports für Ihren Businesserfolg nutzen, dabei Strategien und Taktiken bestimmen und diese gezielt und erfolgreich umsetzen. Ändern Sie Ihre Paradigmen, um neue Möglichkeiten zu öffnen!



DIE PROGRAMM-HIGHLIGHTS AM 25.09.2024



SACHSEN HAT GEWÄHLT ... UND NUN?
EINE EINORDNUNG NACH DER LANDTAGSWAHL IN SACHSEN MIT UTA DECKOW
(LEITERIN DER POLITIKREDAKTION VOM MDR SACHSEN)

Foto Uta Deckow: MDR/Hagen Wolf



**„DER RICHTIGE MOMENT,
DIE ZUKUNFT ZU GESTALTEN, IST JETZT.“**
MIT SVEN GABOR JANSZKY (ZUKUNFTSFORSCHER)



**„MISSION VERTRAUEN:
DIE KUNST, MENSCHEN ZU GEWINNEN“**
MIT LEO MARTIN (EX-GEHEIMAGENT, KRIMINALIST & BESTSELLERAUTOR)



„WER AUFGIBT, HAT VERLOREN!“
MIT HENRY MASKE (OLYMPIASIEGER IM BOXEN,
UNTERNEHMER, MOTIVATIONS-EXPERTE)



ANMELDUNG

ANMELDUNG GANZ EINFACH ONLINE:
WWW.HANDEL-SACHSEN.DE/ZUKUNFT-HANDEL.HTML



RÜCKBLICK 2023



RENÉ GLASER
**Hauptgeschäftsführer
Handelsverband Sachsen e.V.**

Mit Blick auf die Landtagswahl am 1. September 2024 hat der Handelsverband Sachsen e.V. für den Handel als drittgrößte Wirtschaftsbranche und Sachsens zweitgrößten Arbeitgeber ein umfangreiches Positionspapier erarbeitet, das sich an die Parteien und Landtagskandidaten richtet.

”

Hierzu stehen wir im ständigen Austausch mit der Politik und werben vor dem Hintergrund der immensen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedeutung unserer Branche in Zeiten großer Herausforderungen für bessere und verlässliche Rahmenbedingungen. Informationen sowohl zu den Positionen des Handels als auch zu den Antworten der einzelnen Parteien auf unsere Wahlprüfsteine finden Sie in unserem Mitglieder-Rundschreiben, auf unserer Homepage und auf den Social-Media-Kanälen des Verbandes.

Zum Branchentreffen des sächsischen Handels am 25. September 2024 wird Uta Deckow, Chefin der MDR Sachsen-Politikredaktion, gemeinsam mit ihren Gesprächspartnern eine erste Einordnung der Landtagswahl vornehmen. Ich freue mich bereits heute, Sie auf unserer Jahreshauptveranstaltung auf dem Dresdner Flughafen zu treffen.“



Follow us



www.handel-sachsen.de