



Starkes Europa!

Nach der Wahl: Der BDD fordert, die Aufgaben rasch anzugehen.

Von den Europawahlen gehen gemischte Signale aus: Einer auf über 60 Prozent stark gestiegenen Wahlbeteiligung in Deutschland stehen Wahlbeteiligungen um 30 Prozent in mehreren südosteuropäischen Staaten gegenüber. Im Durchschnitt ist die Wahlbeteiligung in der EU aber gestiegen, auf über 50 Prozent – das ist ein gutes Signal. Im Europäischen Parlament gibt es zudem eine klare Mehrheit für Parteien, die sich zum europäischen Projekt bekennen. Trotz des Erstarkens populis-



„Digitalisierung und internationale Wettbewerber warten nicht, bis Europa sich neu sortiert hat.“

Uwe Goebel

tischer Kräfte in vielen Mitgliedstaaten zeigt das Wahlergebnis, dass eine Mehrheit der Europäer an eine positive Zukunft der EU glaubt und diese gemeinsam gestalten will. Das ist eine gute Nachricht nicht nur für uns Dienstleister, sondern für alle Bürger Europas. Zur erfolgreichen Mobilisierung haben sicher auch die zahlreichen Wahlaufrufe von mittelständischen wie großen Unternehmen und Verbänden beigetragen.

Während die Klimapolitik in Deutschland zentrales Wahlkampfthema war, das die Grünen hierzulande zu klaren Wahlgewinnern macht,

stehen in vielen Staaten andere Themen im Vordergrund: Hohe Jugendarbeitslosigkeit, der Umgang mit dem Migrationsdruck, die nicht überwundene Schulden- und Bankenkrise, um nur diese Beispiele zu nennen.

Als Branchenverband der Dienstleistungsunternehmen machen wir aktiv mit, wenn es um die Gestaltung besserer wirtschaftlicher Rahmenbedingungen in der EU geht. Das nun vorgeschriebene A1 Formular im Rahmen der Entsenderichtlinie für jede innereuropäische, beruflich bedingte Reise ist ein Rückschritt mit Bezug auf den freien Dienstleistungsverkehr, sie ist vor allem auch ein bürokratisches Hemmnis. Die anlaufende Diskussion um die vom EuGH vorgeschriebene Erfassung der Arbeitszeiten birgt ebenfalls erhebliche Risiken für mehr Bürokratie. Der BDD setzt sich stark dafür ein, zu zeitgemäßen und effizienten Regelungen zu kommen. Auf die großen globalen Herausforderungen von heute brauchen wir europäische Antworten, aber sicher nicht mehr Bürokratie.

Angesichts der großen Herausforderungen muss es für das EU-Parlament und die Kommission darum gehen, so schnell wie möglich in den Arbeitsmodus zu kommen. Zu befürchten ist stattdessen, dass die Verhandlungen um die Spitzenposten bei Kommission, Rat und EZB noch lange dauern werden. Doch gerade die Hängepartie bei der Besetzung der Spitzenposten auf EU-Ebene können wir uns nicht leisten. Gefragt sind jetzt Maßnahmen zur Stärkung offener Märkte und des freien Handels nach innen und nach außen. Die Dienstleistungswirtschaft braucht einen Binnenmarkt, der für die Digitalisierung gerüstet ist und eine Politik, die auf globale Wettbewerbsfähigkeit setzt. Digitalisierung und internationale Wettbewerber warten nicht, bis Europa sich neu sortiert hat.

Uwe Goebel, BDD-Präsident
info@bdd-online.de

INHALT

- 1_Editorial: Die Europawahl
- 2_Studie: Bargeldlose Zukunft
- 4_Politik: 100 Jahre HDE
- 5_Region Hessen
- 6_Region Hessen/OWL
- 7_Region OWL
- 8_Rechtstipp/Termine/
Konsumbarometer

Innenstädte: Ladezonen gegen Verkehrsinfarkt

Die Zunahme des Transportvolumens ist derzeit eine der größten Herausforderungen für die Erreichbarkeit der Innenstädte. „Wir brauchen dringend eine Entzerrung des Verkehrs in den Stadtzentren. Ansonsten droht der Verkehrsinfarkt“, so der HDE-/BDD-Experte für Verkehrspolitik, Michael Reink. Der BDD setzt sich deshalb für eine Initiative zur Vermeidung des Parkens in der zweiten Reihe ein. Dabei sollen gesonderte Ladezonen für den Lieferverkehr helfen. Auch wenn der Lieferverkehr der Paket- und Expressdienste nur einen geringen Teil des gesamten innerstädtischen Transportvolumens ausmacht, könnte diese Maßnahme die Verkehrslage in den Innenstädten erheblich verbessern.

Die Forderung nach gesonderten Ladezonen

ist Teil des gemeinsamen Papiers „Gute Logistik für lebenswerte Innenstädte“ mit Deutschem Städtetag, Deutschem Städte- und Gemeindebund, Handelsverband Deutschland und dem Bundesverband Paket und Expresslogistik:

www.einzelhandel.de/11475



Es wird immer voller: Staulösungen nötig.

Bargeldlos bringt Umsatz

Mehr als die Hälfte der Kunden bevorzugt ausschließlich bargeldloses Bezahlen – bei Smart Consumern sogar 70 Prozent!

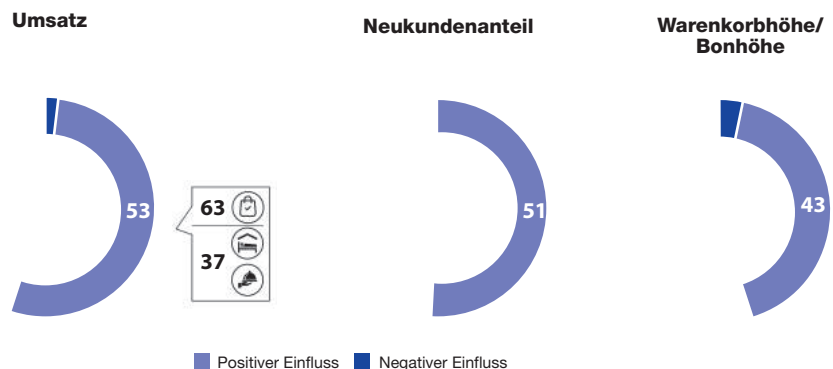
Der Trend zur Kartenzahlung am Point of Sale (PoS) in Deutschland setzt sich weiter fort: Mehr als die Hälfte (52 Prozent) der Kunden bevorzugt schon heute, nur bargeldlos zu bezahlen. Diese Entwicklung hin zum digitalen Bezahlen bietet deutliche Potenziale für Umsatzsteigerungen, Effizienzgewinne und Kostensenkungen in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Das zeigt die neue Studie „Besser bargeldlos als Bargeld los – Potenziale digitaler Zahlungsverfahren im Mittelstand“ des ECC Köln in Zusammenarbeit mit Concardis. In einer Doppelbefragung wurden sowohl Händler, Dienstleister und Gastronomen aus dem KMU-Segment als auch Kunden befragt, um einen Rund-um-Blick auf Verbraucherpräferenzen beim Bezahlen und Geschäftspotenziale für KMU in Deutschland zu erhalten.

Die Studie belegt den positiven Einfluss bargeldloser Zahlungen auf wichtige Unternehmenskennzahlen: Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen gibt an, durch bargeldlose Zahlungen einen positiven Effekt auf Umsatz (53 Prozent) und Neukundenanteil (51 Prozent) zu erzielen. Etwa die Hälfte der Kunden (49 Prozent) achtet mehr auf die Preise, wenn nur mit Bargeld bezahlt werden kann – die Tendenz geht zu höheren Boni, wenn Kartenzahlungen akzeptiert werden: 43 Prozent der befragten Unternehmen verzeichnen durch bargeldlose Zahlungen einen Anstieg bei Bon- und Warenkorbhöhen.

Die Akzeptanz bargeldloser Zahlungen bietet zudem erhebliche Effizienzgewinne für Unternehmen: Die Abrechnung von Bargeldzahlungen im

WIE BARGELDLOS WIRKT

KMU können durch das Angebot bargeldloser Zahlungsverfahren ihren Neukundenanteil und Umsatz ebenso wie die Warenkorbhöhe steigern - und das branchenübergreifend. Angaben in Prozent



Frage: „Schätzen Sie bitte ein, welchen Einfluss das Angebot von bargeldlosen Bezahlverfahren auf die folgenden Unternehmenskennzahlen hat.“

Quelle ECC Köln / Concardis

Backoffice nimmt mit durchschnittlich 29 Minuten rund 45 Prozent mehr Zeit in Anspruch als das Handling bargeldloser Zahlungen. Dreiviertel der KMU benötigen für die Abwicklung digitaler Zahlungen weniger als 20 Minuten pro Tag. Durch die Zeitersparnis bei nachgelagerten Prozessen ergeben sich weitere Einsparungspotenziale für Händler, Gastronomen und Hoteliers. Auch beim Kassiervorgang bietet insbesondere das kontaktlose Bezahlen eine schnelle Abwicklung: Mehr als die Hälfte der Befragten KMU (52 Prozent) geben an, dass kontaktlose Zahlungen weniger Zeit in Anspruch nehmen als Bargeldzahlungen. „Die Ergebnisse unserer Studie belegen den positiven Einfluss bargeldloser Zahlungsakzeptanz auf den Umsatz und die Effizienz – gerade für kleine und mittelgroße Unternehmen eine wichtige Erkenntnis“, sagt Robert Hoffmann, CEO von Concardis. „Mit einfachen, innovativen Payment-Lösungen und ohne große Investitionen können Händler und Dienstleister Geschäftspotenziale heben und ihr Unternehmen fit für die Zukunft machen.“ Kartenzahlungsakzeptanz mit Kontaktlosfähigkeit sei eine Mindestvoraussetzung dafür. Insbesondere das Potenzial von Mobile Pay-

CO2-Mindestpreis

Mit Blick auf die ersten Sitzung des Klimakabinetts der Bundesregierung fordert der BDD die Einführung eines CO2-Mindestpreises. „Die Finanzierung der Energiewende muss auf eine faire Grundlage gestellt werden“, so BDD-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth. „Ein CO2-Mindestpreis wäre an dieser Stelle ein gerechtes und sinnvolles Steuerungsmittel.“ Auf diese Weise könne sicherge-

stellt werden, dass Betriebe aller Wirtschaftsbranchen große Anstrengungen zur Reduzierung von CO2 unternehmen. Die aktuelle Finanzierung über die EEG-Umlage mit ihren vielen Ausnahmeregelungen sei ungerecht. Im Ergebnis bezahlen Unternehmen und Privatverbraucher gemessen an ihrem Stromverbrauch einen überproportional hohen Anteil der Kosten der Energiewende.

„Mit einfachen Payment-Lösungen und ohne große Investitionen können Dienstleister Geschäftspotenziale heben.“

Robert Hoffmann, Concardis

ment werde sich in den kommenden Jahren erst noch entfalten. „Unternehmen sollten sich frühzeitig vorbereiten, um von diesen Entwicklungen zu profitieren“, so Hoffmann.

Kontaktlose Zahlungen unterstützen den Trend zum bargeldlosen Bezahlen

und etablieren sich zunehmend am PoS im Mittelstand: Knapp ein Drittel (30 Prozent) der befragten Kunden zahlen bereits regelmäßig kontaktlos mit Karte – unter den Smart Consumern, besonders technik- und smartphoneaffine Nutzer, ist der Anteil mit 41 Prozent noch höher. Zwar ist Bargeld bei Beträgen unter 50 Euro nach wie vor beliebt, doch die Bereitschaft kontaktlos zu bezahlen, ist groß

Elektroladesäulen: Investitionen gefordert

In einem Brief an Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer fordert HDE-/BDD-Bundesgeschäftsführer Stefan Genth unbürokratische Fördermaßnahmen des Staates für den Aufbau von Elektroladesäulen auf den Parkplätzen von Einzelhandels- und Dienstleistungsunternehmen. Das Bundesverkehrsministerium strebt bis Ende nächsten Jahres den Aufbau von 100.000 Ladepunkten an. Nach aktuellem Stand fehlen dafür noch rund 85.000. „Unsere Branchen könnten beim Aufbau von Ladepunkten schnell unterstützen. Allein der Lebensmitteleinzelhandel hat mit seinen 38.000 Standorten

rund 1,9 Millionen Stellplätze, die potenziell ausgerüstet werden könnten“, so Genth. Mit Blick auf die aktuellen Förderprogramme fehlt es für die Unternehmen an Anreizen. Denn bisher können nur dann Gelder abgerufen werden, wenn die Ladesäulen rund um die Uhr erreichbar sind. Das können die Branchen insbesondere in attraktiven Innenstadtlagen nicht leisten. Ansonsten wären die Parkplätze auch durch Nicht-Kunden ständig belegt. Zudem müssten nach den aktuellen Vorgaben derzeit für jeden Geschäftsraum eigene Anträge gestellt werden. Bei einem Zeitauf-

wand von rund sechs Stunden pro Ladesäulen-Antrag ist das insbesondere für große Unternehmen mit hunderttausenden Parkplätzen nicht leistbar. Es müsste deshalb ermöglicht werden, die entsprechenden Anträge zentral für alle Standorte im Bundesgebiet zu stellen. Und auch die Vorgabe, die Förderung von Ladesäulen auf privaten Grundstücken für ein Gesamtunternehmen auf 200.000 Euro zu deckeln, ist schädlich. Damit ist für Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit vielen Filialen die Wirtschaftlichkeit ihrer Investitionen in Ladesäulen nicht mehr gegeben.

Entgelttransparenzgesetz: Weniger Regulierung

Bei einer Anhörung im Bundestag wandten sich der HDE und BDD gegen Verschärfungen im Entgelttransparenzgesetz. Bereits dessen Einführung im Jahr 2017 habe für Arbeitgeber erhebliche bürokratische Belastungen und Kosten verursacht, so HDE-/BDD-Experte Steven Haarke. Diese waren unverhältnismäßig, da das neue Gesetz an den wahren Ursachen für den statistischen Ent-

geltunterschied zwischen Frauen und Männern vorbeigeht. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lag die sogenannte „unbereinigte Entgeltlücke“ zwischen Frauen und Männern im Jahr 2018 bei 21 Prozent. Rechnet man strukturbedingte Faktoren wie etwa häufigere familiär bedingte Erwerbsunterbrechungen, ein geringeres Arbeitszeitvolumen sowie das typische Berufswahlver-

halten von Frauen heraus, beträgt die verbleibende Differenz noch höchstens sechs Prozent. Aber auch diese kann nicht automatisch mit Entgeltdiskriminierung gleichgesetzt werden. Um die statistische Entgeltlücke weiter zu reduzieren, wäre es erforderlich, dass der Gesetzgeber den Ausbau der Kinderbetreuungsmöglichkeiten konsequent weiter verbessert, so Haarke.

– unabhängig von der Bonhöhe. Mobile Payment schließt im Vergleich langsamer auf: Erst fünf Prozent der Kunden nutzen regelmäßig smartphonebasierte Zahlungen am PoS. Bei den Smart Consumern sind es bereits zehn Prozent. Insgesamt verschiebt sich das Bezahlverhalten der Kunden allerdings deutlich in Richtung Kartenzahlung. Jeder zweite Befragte (49 Prozent) gibt an, künftig (viel) häufiger bar-

„**Wer moderne Kunden bedienen will, muss auch moderne Bezahlmöglichkeiten anbieten.**“

Mailin Schmelter, ECC Köln

geldlos zu bezahlen. Unter den Smart Consumern bevorzugen bereits heute 70 Prozent ausschließlich bargeldlose Zahlungen. „Smart Consumer sind die

zukunftsrelevante Zielgruppe für Händler, Dienstleister, Gastronomen und Hoteliers. Sie zeigen, welche Zahlungsverfahren künftig verstärkt Beachtung finden werden. Wer sie bedienen will, muss sich auf ihr Einkaufs- und Zahlungsverhalten einstellen und moderne bargeldlose Bezahlmöglichkeiten anbieten“, so Mailin Schmelter, stellvertretende Bereichsleiterin Customer Insights am ECC Köln.

Der Festakt in Berlin: 100 Jahre HDE

Der BDD-Schwesterverband HDE feierte sein 100-jähriges Bestehen, traditionsgemäß im Deutschen Historischen Museum (DHM) in Berlin. Rund 300 Gäste, darunter zahlreiche Politiker, gratulierten dem Verband, seinem Hauptgeschäftsführer Stefan Genth, der ebenfalls die Geschäfte des BDD führt, und auch Mechthild Möllenkamp, Präsidentin des HDV Osnabrück-Emsland und HDE-Vorstand.



BDD-Bundesgeschäftsführer Stefan Genth begrüßte Renate Künast



Laudatio: Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier



Fit: Kai Falk (HDE), Mechthild Möllenkamp (HDE/BDD) und die Unions-Politiker Marie-Luise Dött und Hans Michelbach



Hessen Schlosserstraße 8, 35039 Marburg, Tel.: 06421/910070,
Fax: 06421/910079, E-Mail: hessen@bdd-online.de

Heilung ist möglich!

BDD-Mitglied Ingo F. Rittmeyer gibt in Vorträgen Anleitung zur Selbsthilfe bei vielen gesundheitlichen Problemen.

„**Verschleiß, Arthrose und Gicht in Hüften und Knien**“ diagnostizierte en Arzt bei Ingo F. Rittmeyer, Inhaber des Gesundheitshaus Rittmeyer – mit der Aussicht „Damit müssen Sie leben“. Daraufhin studierte er die Heilkräfte der Natur, wurde Gesundheitsberater für arzneifreie und operationslose Heilweisen. Er ist mehrfacher Buchautor. In seinem Gesundheitshaus in Waldeck-Dehringhausen (34513 Waldeck/Edersee-Dehringhausen, Hohler Weg 2, Telefon 05695–9910263, info@gesundheits-haus-rittmeyer.de, www.gesundheits-haus-rittmeyer.de) hält er Vorträge, auf Anforderung auch an andern Orten, u. a. zu Themen wie:

■ **Zucker: Wie gefährlich ist dieser Verführer?** Mit der Schädigung des Zuckers haben sich schon Gerichte befasst, wie beispielsweise das Kinder-Urteil gegen Nestle aussagt.



Ingo F. Rittmeyer

Durch Erfahrung und Wissenschaft wurde klar, dass Zuckerverzehr nicht nur die Zähne schädigt, sondern auch Veränderungen im Stoffwechsel bewirkt (Sonntag, 7. Juli, 15 Uhr).

■ **Macht und Geheimnis der Nahrung:** Mit unserem Ernährungsverhalten können wir nicht nur das Klima verändern, sondern auch unsere Krankheiten in Richtung Gesundheit beeinflussen. Wie, das wird hier an wissenschaftlich untermauerten Beispielen erklärt (Sonntag, 11. August 15 Uhr).

■ **Stabile Gesundheit zurückgewinnen und bis ins höchste Lebensalter**

erhalten: Viele alte Menschen erfreuen sich erstaunlicher Gesundheit, oft, nachdem Sie in jüngeren Jahren die Geheimnisse stabiler Gesundheit lernten (Sonntag 8. September, 15 Uhr).

■ **Akneefreie, reine streichelzarte Haut ohne Salben, ohne Cremes, ohne Puder und Co:** Oft kaufen sich Betroffene Reinigungs-Gel, Gesichtswasser oder dekorative Kosmetika in der Hoffnung, dass dies eine Problemlösung ist. Dabei liegt die Ursache der Hautunreinheiten in der Regel im Verdauungssystem, das in Ordnung gebracht werden muss (Sonntag, 6. Oktober, 15 Uhr).

■ **Frei von Fuß- und Nagelpilz, Darm- und Genital-Mykosen, Warzen:** Ingo F. Rittmeyer litt lange an verschiedenen Pilzkrankungen (Fuß- und Nagelpilz, Genital-Mykosen, Warzen). An seiner jahrelangen Odyssee von Arzt zu Arzt waren viele Hautärzte mit ihren durchweg leider untauglichen Therapien beteiligt. Schließlich verwirklichte er einige Ideen, die allen Mykosen schnell und ohne Wiederkehr den Garaus machten (Sonntag, 10. Nov., 15 Uhr)

Termine Hessen

Donnerstag 27. Juni
ab 17 Uhr: Sommerfest von BDD und EHV in Kassel
(Verbändehaus, Pestalozzistraße 27, 34119 Kassel)

Donnerstag 12. September
17.00 Uhr: BDD Treffen in Kassel zu den Themen „Der richtige Umgang mit Banken“ und „Neuer Ausbildungsberuf im Verpackungssektor“

E-Mail: hessen@bdd-online.de

Die richtigen Mitarbeiter

Auf diese kommt es an im heutigen Geschäftsleben. Beim Finden helfen zwei Unternehmensberater aus dem BDD-Kreis.

„**Die Großen fressen die Kleinen**“, **dieser Leitsatz galt gestern.** Heute gilt: „Die Schnellen fressen die Langsamen“. So die Grundüberzeugung von Thomas Heinrich und Thomas C. Pilz, den Männern hinter dem neuen BDD-Mitglied Heinrich + Pilz HR Business Partner – Die Direktfinder.

Personalberatung, Headhunting, Onboarding und Employer Branding sind

ihre Beratungsfelder. „Time-To-Market ist der entscheidende Erfolgsfaktor“, erläutert Pilz. Wenn es an der Umsetzungsgeschwindigkeit hapere, fehlten meist an entscheidender Stelle die richtigen Mitarbeiter – im Vertrieb, in Forschung und Entwicklung, in der Konstruktion, der IT oder in der Produktion. „Das schwächste Glied in der Kette wird zum Erfolgsverhinderer“, betont er. „

Das Schalten einer durchschnittlichen Stellenanzeige in einem wenig treffsicheren Medium schaffe in Zeiten eines grassierenden Fachkräftemangels keine Abhilfe, meinen die Personalberater Heinrich und Pilz. Sie wollen solche in Personalmangel liegenden Erfolgsblockaden lösen und setzen auf die Direktansprache geeigneter Kandidaten. „Denn in der Regel geht es nicht nur ums Identifizieren, sondern vor allem darum, Menschen von einer (neuen) Aueistern und zu einem Wechsel zu überzeugen – das leistet eine Ausschreibung in einer Jobbörse niemals“,

Kontakt

Thomas Heinrich

Barlachring 40,
D-25436 Tornesch
Tel. 0 41 22-92 74 837
heinrich@hptopconsultants.de



Thomas C. Pilz

Zu den Linden 5,
D-35085 Ebsdorfergrund
Tel. 0 64 24-92-298
pilz@hptopconsultants.de



sagt Thomas Heinrich. „Wir besetzen Stellen passgenau und nachhaltig. Direkt nach Vertragsschluss mit neuen Kandidaten betreuen wir diese während der Kündigungszeit im „alten“ Unternehmen – er/sie bleibt somit nicht allein!“, beschreibt er weiter. Auch der intensive Onboarding-Service, das heißt, die Begleitung eines neuen Mitarbeiters während der ersten drei bis sechs Monate im neuen Umfeld, habe sich für unsere Kunden vielfach bewährt und schaffe für Mandanten wie Bewerber eine Win-Win-Situation.

<https://hptopconsultants.de>



Ostwestfalen-Lippe Große-Kurfürsten-Str. 75, 33615 Bielefeld,
Tel.: 0521/965100, Fax: 0521/9651020, E-Mail: ostwestfalen@bdd-online.de

Social Media Schule begeisterte

Die Mitgliedsunternehmen des BDD in Osnabrück informierten sich in einem Workshop über Social Media. Dabei standen Twitter, Facebook etc. und der Umgang damit auf dem Programm.

Was ist das besondere an der Social Media Schule, dem neuen Partner des Handels- und Dienstleistungsverbandes? Na klar: die vier Experten, die unseren Mitgliedern das Rüstzeug sowohl für einen Einstieg in das Thema Soziale Medien, aber auch schon vertiefende Informationen geben konnten.

Martina Mähren legte zunächst die Grundlagen fest: welche sozialen Medien gibt es und welches Medium ist das richtige für mein Unternehmen, wen kann und sollte ich erreichen und vor allem wie oft sollte ich posten? Auf die immer wieder gestellte Frage, wie man den Zeitaufwand in den Griff bekommen kann, gab sie den Rat, die Aktionen einige Wochen vorher mit einem Media-Planer festzulegen, um die Ideen festzuhalten und eine gewisse Regelmäßigkeit zu erzielen. Außerdem zeigte sie anhand ausgewählter Beispiele, wie gelungene Aktionen, z.B. bei Instagram, aus-



Aufwendig, aber leichter als man denkt: Social Media in der Praxis.

sehen und welche bei den Followern eher durchfallen.

Auch Fotograf Matthias Rethmann, Inhaber des Fotostudios Tour Files Fotografie, konnte den Teilnehmern wertvolle Tipps für ein gut in Szene gesetztes Bild geben. Wie sollte das

Motiv oder der Mensch aufgenommen werden und wie können Fotos effektiv direkt am Smartphone, etwa mit dem Programm Snapseed, bearbeitet werden.

Ebenso praktische Tipps gab Videograf Chris Brinkhaus, B-Productive Medienproduktion, für das bewegte Bild, das immer wichtiger für die sozialen Medien wird und ebenfalls wie ein Foto direkt über das Smartphone eingespielt werden kann.

Rechtsanwalt Michael Kolbeck nannte den Teilnehmern die Do's und Dont's in rechtlichen Sachen: Was ist erlaubt und was sollten Unternehmen lieber lassen. Neben einem regen Austausch beim Mittagessen erhielten die Teilnehmer ein ausführliches Skript zum Nachlesen.

Weitere Schulungen werden folgen. Wir informieren Sie rechtzeitig!

Leidenschaft für den Kunden

Beim Kunden sichtbar sein, das ist die Hauptaufgabe von Handel und Dienstleistung. Wie, das wurde auf dem 31. Forum für Handel und Dienstleistung in der Stadthalle Bielefeld diskutiert.



Mitreißend: Hauptgeschäftsführer des HV OWL Thomas Kunz begrüßt die Referenten Martin Gaedt und Christian Baudis.

Begeisterung, Risikofreude.“

Zum Abschluss des Tages berichten Magnus Versen, Leiter der Kaufing-Häuser in München, Christoph Berger, Leiter des Modehauses Ebbers in Warendorf sowie Christian Bökenkamp vom Spielwaren-Fachgeschäft Bökenkamp in Bielefeld, wie sie ihr Unternehmen zukunftsfit machen. Versens Rezept für den Erfolg: Die Kaufhäuser betreiben seit einiger Zeit Crossmedia-Marketing und ergänzen ihre Print-Werbung gezielt durch interaktive Elemente. Christoph Berger nutzt die multimediale Vermarktung von verrückten Events, um sein traditionsreiches, schon 1900 gegründetes Modehaus immer wieder auf Höhe der Zeit zu bringen. So traten der chinesische Staatszirkus oder die Pop-Band Revolverheld im Kaufhaus auf, aber auch TV-Dancing Show-Star Joachim Llambi moderierte schon eine Preisverleihung im Geschäft. Das Motto von Christian Bökenkamp lautet „Leidenschaft, die man sehen und spüren kann“. Er setzt dies mit vielfältigen Aktionen und Events um. So findet man im Schaufenster des Spielwarenhändlers zuweilen auch Schmuck kooperierender benachbarter Fachgeschäfte.

Das 31. Handelsforum OWL bedankt sich bei den langjährigen Partnern und Sponsoren: Beauty Alliance, Bielefeld Marketing GmbH, EinrichtungspartnerRing VME, EK/Servicegroup, IKK Classic, Signal Iduna Versicherungen, Sparkasse Bielefeld, Stadtwerke Bielefeld sowie dem Medienpartner Neue Westfälische.

Unter dem Titel „Suchen, Finden, Sichtbar sein – Einzelhandel zukunftsfit gestalten“ fand im April das Wirtschaftsforum für Handel und Dienstleistung Ostwestfalen-Lippe, kurz Handelsforum OWL genannt, vor über 100 Teilnehmern statt. Gemeinsam mit Partnern und Sponsoren befasst sich das Forum seit vielen Jahren mit wichtigen Themen rund um Handel und Dienstleistung, die auch branchenübergreifend von Interesse sind. Damit ist das Handelsforum OWL als renommierter Branchentreff weit über die Region hinaus bekannt. Zu den Gästen zählten auch in diesem Jahr wieder Einzelhändler, handelsnahe Dienstleister, Branchenpartner, Vertreter aus Industrie und Handwerk, Politiker, Stadtplaner und weitere Interessenten aus anderen Wirtschaftszweigen.

Die diesjährigen Top-Referenten waren Christian Baudis und Martin Gaedt. Der Digital-Unternehmer und ehemalige Google-Deutschlandchef Baudis stellte u. a. die vier Megatrends der Zukunft vor. Roboter und selbstfah-

„**Alles, was man braucht, sind Zutaten wie Fragen, Ziele, Mut, Begeisterung, Risikofreude.**“

Martin Gaedt, Innovator und Unternehmer

rende Autos, Big Data und künstliche Intelligenz, Sensorik und Digitale Gesundheit: Diese Megatrends werden uns viel schneller erreichen als gedacht, führte er aus. Auch das Smartphone werde immer wichtiger. „Mobile First, das muss die Devise sein, denn das Smartphone ist wie eine Mall und wer im Smartphone nicht auffindbar ist, den gibt es künftig nicht mehr“, betonte Baudis. „Rock your Idea“, lautete das Credo des Innovationsmanagers, Gründers und Unternehmers Martin Gaedt. „Sieben Milliarden Wege zu sieben Milliarden Menschen – Mit Ideenfitness analog und digital Menschen gewinnen!“ – unter diesem Titel sagte er: „Alles geht anders! Nichts bleibt, wie es ist. Alles, was man braucht, sind Zutaten wie Fragen, Ziele, Mut,

Rechtstipp: Unfall

>> Während eines vom Arbeitgeber organisierten Grillabends zur Verbesserung des Betriebsklimas

knickte eine alkoholisierte Arbeitnehmerin auf dem Weg zur Toilette um und brach sich das linke Sprunggelenk. Sie beantragte die Anerkennung des Unfalls als Arbeitsunfall.

Die Berufsgenossenschaft lehnte die Anerkennung eines Arbeitsunfalls ab,

weil sich die Mitarbeiterin zum Unfallzeitpunkt nicht bei einer versicherten Tätigkeit befunden habe, eine Blutalkoholkonzentration um 4 Uhr 10 noch 1,99 Promille aufwies und zum Unfallzeitpunkt halboffene Stiefeletten mit Keilabsätzen trug.

Die verletzte Frau klagte erfolgreich gegen die Entscheidung.

Die Verletzung der Arbeitnehmerin sei ein Arbeitsunfall gewesen, urteilten die Richter. Die Arbeitnehmerin habe sich zum Zeitpunkt des Unfalls auf einem versicherten Weg im Rahmen einer Betriebsgemeinschaftsveranstaltung befunden. Dem stehe nicht entgegen, dass der Arbeitgeber die Veranstaltung bereits zuvor verlassen habe. Es sei keine ausdrückliche Beendigung des Grillabends erfolgt. Weder die Alkoholisierung der Arbeitnehmerin, noch das Fehlen einer Anwesenheitspflicht sei Grund genug, von einer Freizeitveranstaltung auszugehen (SG Dortmund, Urteil vom 01.02.2018, Az.: S 18 U 211/15).

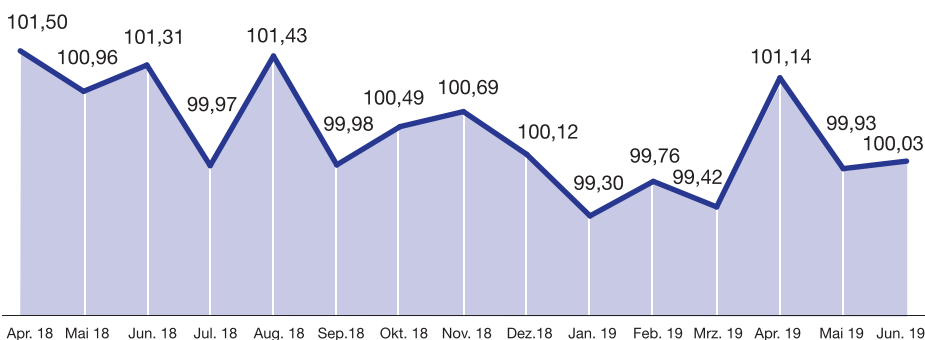
HDE-Konsumbarometer: stabile Lage

Nach einem deutlichen Dämpfer im Mai stabilisiert sich die Verbraucherstimmung in Deutschland. Das zeigt das aktuelle HDE-Konsumbarometer im Juni. Die Stimmung der Verbraucher ist besser als noch im schwachen ersten Quartal 2019. Vor allem die steigende Anschaffungsneigung trägt zur Stabilisierung im Juni bei. Ange-

sichts des sich abschwächenden Arbeitsmarktes aber fordert der HDE die richtigen Signale der Politik, um die Binnenkonjunktur weiterhin stabil zu halten. „Die gute wirtschaftliche Lage fußt vor allem auf den positiven Beschäftigtenzahlen. Doch der Stellenboom scheint ins Stottern zu geraten“, warnen HDE und BDD.

VERBRAUCHERSTIMMUNG STABILISIERT SICH

Konsumbarometer Juni 2019



Quelle HDE

Termine

24. Juni, Berlin
HDE/BDD-Sommerfest
www.einzelhandel.de

27. Juni, Kassel
BDD/EHV-Sommerfest
Pestalozzistr. 27, Kassel

2. – 3. Juli, Düsseldorf
Seminar Digitales Marketing
www.fff-online.com

25. – bis 26. Juli, Köln
Festival of Change (mit Barcamps, Vorträge, Workshops etc.)
<https://change-festival.com>

13. – 14. August, Frankfurt/M.
Seminar: Angekuschelt – klare Führung von Mitarbeitern
www.fff-online.de

3. September, Hannover
Internet und E-Mail am Arbeitsplatz
www.fff-online.de

Impressum

Herausgeber

Bundesverband der Dienstleistungsunternehmen (BDD)
Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Tel.: 030/726 250 23,
Fax: 030/726 250 19
E-Mail: info@bdd-online.de
www.bdd-online.de

Redaktion/Layout

Max Conzemius, Andrea Kurtz,
Elfriede Münk, Nicole Ritter

Gestaltung und Umsetzung

BUNTEKUH Medien/LPV GmbH
Hülsebrockstr. 2-8, 48165 Münster
Tel.: 025 01/801 32 71
E-Mail: info@buntekuh-medien.de
www.buntekuh-medien.de

Mediadaten/Anzeigenpreise

www.bdd-online.de