



Im sehr guten Austausch: Staatssekretär Philipp Nimmermann mit Uwe Goebel und Stefan Genth (BDD, v. l.).

Verhalten optimistisch

Der BDD hatte zum politischen Neujahrsempfang nach Marburg geladen. Im Mittelpunkt der Gespräche: Fachkräftemangel, Nachhaltigkeit und die konjunkturelle Entwicklung.

Das inspirierende Möbelhaus Güterbahnhof 12 bot den Rahmen: Der BDD konnte zum diesjährigen Neujahrsempfangs, dessen Ausrichter diesmal der BDD Dienstleistungsverband Hessen war, unter anderem den hessischen Staatssekretär für Wirtschaft, Energie,

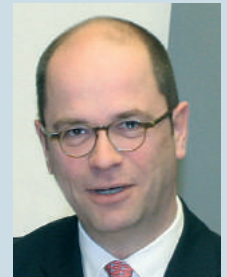
Verkehr und Wohnen, Philipp Nimmermann, und den ersten Kreisbeigeordneten Marian Zachow begrüßen. BDD-Präsident Uwe Goebel begrüßte die rund 50 Gäste aus allen Dienstleistungsbranchen, aus Verbänden, Presse und Politik, mit einem Ausblick ins spannende Jahr 2020. „Der Dienstleistungssektor macht zwei Drittel aller Arbeitsplätze in Deutschland aus und ist damit der bedeutendste wirtschaftliche Sektor unseres Landes“, so Goebel. Die Prognose sei aber verhalten, meint er, denn die derzeit anstehenden Sanktionen der USA gegen die Autobauer betreffe die Dienstleistungsbranche erheblich. „Um sich vor den Herausforderungen der Zukunft zu wappnen, braucht es vor allem

INHALT

- 1_Editorial: Das Jahr 2020
- 2_Titelthema: Neujahrsempfang des BDD in Kassel
- 4_Praxis: Tipps und Tricks zum Unternehmenskauf
- 7_Region OWL
- 8_News/Termine/ Konsumbarometer

Stark im Verband

Liebe Mitglieder,



bei der ordentlichen Delegiertenversammlung des BDD am 6. Februar 2020 in Marburg wurde ich im Rahmen der regulären Neuwahl des Präsidiums im Amt des BDD-Präsidenten bestätigt. Für das mir entgegengebrachte Vertrauen bedanke ich mich sehr herzlich und freue mich, diese wichtige Aufgabe an der Verbandsspitze fortführen zu dürfen.

Ebenso freut es mich, dass mir mit Bettina Steuber-Fillsack (BDD Hessen) und Jörg Deuper (BDD Osnabrück-Emsland) hierbei zwei neue Vizepräsidenten zur Seite stehen werden. Gemeinsam mit BDD-Bundesgeschäftsführer Stefan Genth und unseren Regionalverbänden in Hessen, Osnabrück-Emsland und Ostwestfalen-Lippe werden wir die Interessen der Dienstleistungswirtschaft auch in den kommenden Jahren mit Nachdruck gegenüber Politik und Öffentlichkeit vertreten.

Dabei verstehen wir uns als Sprachrohr der gesamten Branche, die mit etwa 70 Prozent erheblich zur Wertschöpfung in unserem Land beiträgt.

Sollten Sie Anregungen oder Wünsche an das neue BDD-Präsidium haben, so teilen Sie uns diese gerne per E-Mail (info@bdd-online.de) mit.

Herzlichst, Ihr

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

Mut“, betont Zachow. „Man darf die derzeitigen Veränderungen nicht als Krise betrachten.“ Handel und Dienstleistung seien der „wichtigste Rohstoff in Marburg“ und die Branche müsse sich keine Sorgen um die Zukunft machen. BDD-Bundesgeschäftsführer Stefan Genth teilte diese Ansicht: „Wir werden die vielen Herausforderungen meistern und weiterhin dafür sorgen, dass der Dienstleistungssektor eine wichtige Säule der Gesellschaft bleibt.“

Weiteres großes Problem der Branche sei der Fachkräftemangel, führte Goebel aus. Das Gastgeber-Bundesland Hessen sei bei der beruflichen Bildung schon sehr weit, erläuterte der BDD-Präsident, denn es gebe u. a. ein landesweites Azubi-Ticket für Bus und Bahn. Eine solche Lösung solle es bundesweit geben, denn für Studenten gebe es diese auch, so Goebel.

Die Bedeutung nachhaltigen Wirtschaftens angesichts des besorgniserregenden Klimawandels stand im Mittelpunkt der Keynote von Staatssekretär Nimmermann. „Es muss ein Umdenken in der Wirtschaft stattfinden,



Volles (Möbel)haus: Auf dem Neujahrsempfang des BDD in Marburg standen die politischen und konjunkturellen Themen des Jahres 2020 im Mittelpunkt.

„Wir werden die vielen Herausforderungen meistern und weiterhin dafür sorgen, dass der Dienstleistungssektor eine wichtige Säule der Gesellschaft bleibt.“

Stefan Genth, BDD

weg vom kurzfristigen hin zum langfristigen Denken“, sagte er. „Waren können auch in Zukunft nur verkauft werden, wenn es eine funktionierende Umwelt gibt.“ Die Unternehmen könnten sich dem Thema nicht mehr entziehen. Es sei noch ein weiter Weg zu gehen, auch wenn beispielsweise die

HDE und BDD fordern Mietpartnerschaften

Handelsimmobilien bleiben trotz des Strukturwandels in der Branche bei Anlegern beliebt. Das ist das Fazit von BDD-Bundesgeschäftsführer Stefan Genth beim Deutschen Handelsimmobilienkongress in Berlin: „Die stabile Binnenkonjunktur in Deutschland sorgt für weiterhin hohe Investitionen in Handelsimmobilien. Die große Vielfalt der Betriebstypen und Standorte bietet dabei viele unterschiedliche Anlagemöglichkeiten.“ Zum dritten Mal in dieser Dekade wurde 2019 nach 2015 und 2017 die Zehn-Milliarden-Euro-Schwelle beim Transaktionsvolumen überschritten. Auch für 2020 wird auf dem Han-

delsimmobilienmarkt ein hohes Umsatzniveau erwartet. **Gleichzeitig werden vor allem für mittelständische** Handels- und Dienstleistungsunternehmen oft alte Verträge mit überhöhten Mieten zum Problem. „Wir brauchen eine Mietpartnerschaft zwischen Händlern beziehungsweise Dienstleistern und Immobilieneigentümern. Wirtschaftlich stabile Mieter sind auch im Interesse der Eigentümer und der gesamten Innenstadt. Wir müssen sicherstellen, dass gerade kleine Händler und Dienstleister in den Stadtzentren, die ohnehin schon unter sinkenden Kundenfrequenzen lei-

den, nicht durch alte Mietverträge in den Ruin getrieben werden“, so Genth weiter.

Oft seien in für stationäre Unternehmen in umsatzstärkeren Zeiten Mietverträge mit langer Laufzeit abgeschlossen worden. Diese lägen in Zeiten eines immer weiter wachsenden Online-Handels und den damit einhergehenden Kundenfrequenzen allerdings oft über dem heute Bezahlbaren. Genth: „Eigentümer und Mieter sollten sich beispielsweise auf umsatzbezogene Mieten einigen. Ansonsten drohen am Ende leere Ladenlokale und unattraktive Innenstädte.“



BDD-Präsident Uwe Goebel und Staatssekretär Philipp Nimmermann:
Loben die starken Netzwerke der Dienstleister und ihre wirtschaftliche Power.

CO₂-Einsparung schon auf einem guten Wege sei.

Auch die seit Januar geltenden Kassenbonpflicht wurde diskutiert.

Philipp Nimmermann verteidigt die Regelung trotz aller Kritik, denn „Manipulationen der Kassen“ ließen dem Staat jährlich „10 Milliarden Euro an Steuereinnahmen“ entgehen. Stefan Genth teilte diese Meinung zwar, sieht aber auch den Widerspruch zwischen Kassenbonpflicht und Nachhaltigkeit. Es sei geplant, manipulationssichere Kassen einzusetzen, so dass eine Bonpflicht obsolet würde.

Im Vorfeld des Empfangs fand auch die ordentliche Delegiertenversammlung des BDD statt. Neben der Vorstellung der aktuellen Schwerpunktthemen der BDD-Lobbyarbeit in Berlin durch Bundesgeschäftsführer Stefan Genth standen die aktuelle Situation und die Verbandsstrategie des BDD zur Diskussion. BDD-Präsident Uwe Goebel hatte zuvor die Entwicklung der letzten zwei Jahre mit der Umstellung der Mitgliederstruktur auf die regionalen Netzwerke und Regionalverbände sowie die Konzeption des BDD auf Bundesebene in Form eines Dachverbandes vorgestellt. In den regionalen Netzwer-

„**Es muss ein Umdenken in der Wirtschaft stattfinden, weg vom kurzfristigen hin zum langfristigen Denken.**“

Philipp Nimmermann,
Staatssekretär in Hessen

ken stünden die gemeinsame Plattform und Schnittstelle zu den Handelsunternehmen im Vordergrund, betonte Goebel. „Die Dienstleisternetzwerke in den Regionen sind sehr stabil, aber ein weiterer Ausbau und eine weitere Mitgliederakquise wären wünschenswert.“ Die Delegierten sprachen sich darüber hinaus einstimmig dafür aus, den Bundesverband als Dachverband des BDD auch weiterhin beizubehalten und zu unterstützen.

Bei der Neuwahl des Präsidium wurde Uwe Goebel als Präsident des BDD bestätigt, für den ausscheidenden langjährigen Vizepräsidenten Axel Mauersberger wurden Bettina Steuber-Fillsack (BDD Hessen) und Jörg Deuper (BDD Osnabrück-Emsland) ins Präsidium gewählt. Stefan Genth wurde für die Dauer von weiteren 6 Jahren zum Bundesgeschäftsführer bestellt.

Fotohändlern drohen hohe Umsatzeinbußen

Wegen eines Gesetzentwurfes für mehr Sicherheit bei Passbildern drohen dem Fotohandel Umsatzeinbußen. In Zukunft sollen Passbilder nur noch unter staatlicher Aufsicht der Passbehörde aufgenommen werden dürfen. Da Fotohändler und Fotografen mit Passbildern nicht nur den höchsten Deckungsbeitrag erzielen, sondern dieser Service auch maßgeblich für Kundenfrequenz sorgt, würde dieser Plan Millionenumsätze in Handel und Dienstleistung vernichten.

Es sei zwar richtig und wichtig, Manipulationen bei der Pass- oder Personalausweisbeantragung zu verhindern, allerdings brauche es dafür kein faktisches Verbot, betont der BDD-Schwesterverband HDE. Denn über eine Zusammenarbeit von Privatwirtschaft und Behörden seien die gleichen Sicherheitsstandards realisierbar. Derzeit arbeite man mit den Herstellern von Passbildstationen, dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik und Softwareherstellern an einem Konzept, das sichere und einfache Bildübertragung an die Passbildämter gewährleiste, so der HDE in einem gemeinsamen Brief mit dem Schwesterverband BVT an Bundesinnenminister Seehofer, der prompt reagierte und zusagte, dass auch weiterhin Fotohändler und Fotografen Passbilder anfertigen könnten.

Unternehmenskauf macht Sinn

Die Unternehmer Dirk und Ralf Soyka haben nicht selbst gegründet, sondern ein mittelständisches Unternehmen der Baubranche (Tiefbau) erworben. Im Interview erklären sie die Hintergründe.

Wollten Sie Unternehmer werden?

Über mehrere Jahre reifte in uns der Wunsch, selbst ein Unternehmen zu führen. Als angestellte Manager hatten wir viel Berufs- und Führungserfahrung erworben, stießen aber „mit dem Kopf an die Decke“. Speziell mein Wunsch war es, aus familiären Gründen beruflich weniger reisen zu müssen und überwiegend an einem festen Standort arbeiten zu können.

Doch Sie haben bei der Übernahme keineswegs nur positive Erfahrungen gemacht ...

Wir stellten fest, dass uns die Alteigentümer während der Übernahme und auch danach über den Zustand des Unternehmens immer wieder Sand in die Augen gestreut hatten. Zwar bemühten wir uns, den Betrieb vor dem Kauf so gut wie möglich zu durchleuchten, doch sind Alteigentümer rechtlich nicht verpflichtet, Käufern einen vollständigen Einblick in alles zu gewähren. So haben wir uns in vielen Dingen täuschen lassen. Einer der Fehler, die wir gemacht haben, war auch, dass mein Bruder Ralf und ich nicht gleichzeitig als Ge-



Gutes Beispiel: Dirk Soyka

schäftsführer in die WWB einsteigen konnten. Zum damaligen Zeitpunkt war ich als Führungskraft noch in einem anderen Unternehmen angestellt und konnte das Arbeitsverhältnis nicht beenden.

Welche Probleme hatten Sie genau während und nach der Übernahme?

Uns bereitete unter anderem eine „kreative Buchführung“ der Altinhaber Probleme, bei der zeitweise bis zu vier Bilanzen gleichzeitig im Umlauf waren und an unterschiedliche Empfänger gingen. Das trug dazu bei, dass in Sachen Finanzen bei uns nicht rechtzeitig die Alarmglocken schrillten. Banken und andere Organisationen versicherten uns immer wieder, alles sei in Ordnung. Wir erkannten zu spät, dass die WWB bereits seit Jahren viele permanent vertröstete Gläubiger und ebenso viele säumige Schuldner hatte.

Trotzdem haben Sie in den ersten zwei Jahren nach der Übernahme weitere Unternehmen hinzugekauft. War das nicht sehr gewagt?

Damit haben Sie Recht, doch ging unsere Rechnung nur auf, wenn wir nicht nur die WWB selbst, sondern auch noch die drei mit ihr verbundenen und auf gleichen Betriebsgelände ansässigen Unternehmen aufkauften, die zum Teil denselben Alteigentümern gehörten. Nur so konnten wir den enormen Standortvorteil richtig ausschöpfen. Und nur so konnten wir auch vorbeugen, dass diese aus unserer Sicht

Abenteuer Unternehmenskauf

Ein Firmenkauf kann auch eine echte Alternative zur Gründung

eines Start-ups sein. Zwei ehemals Angestellte Jungunternehmer übernahmen selbst ein Unternehmen. Was sie dabei erlebten und welche Stolpersteine es zu vermeiden gilt, ist ein Lehrbeispiel für den möglichen Einstieg als Unternehmer. Das Interesse ist groß: 152.000 mittelständische Unternehmer planen nach einer aktu-

ellen Studie der staatlichen Förderbank KfW, ihre Firma innerhalb der nächsten zwei Jahre in die Hände eines Nachfolgers zu legen.

Nur noch 44 Prozent der Altinhaber wünschten sich dafür einen Familienangehörigen. Jeder zweite kann sich einen Käufer von außen vorstellen. Beste Voraussetzungen also.

Doch wie sieht es in der Realität aus? Die Autoren von „Abenteuer

Unternehmenskauf im Mittelstand“, Dr. Dirk und Ralf Soyka sowie Dr. Sonja Ulrike Klug, zeigen, womit zu rechnen ist. So kann das zum Kauf anstehende Unternehmen in einem ganz anderen Zustand sein als angenommen. Auch ein realistischer Kaufpreis muss gefunden und die Finanzierung gestemmt werden. Gegebenenfalls sollte die Firma neu positioniert werden, um nachhaltig profitabel zu wachsen.

wertvollen „Assets“ nicht von Konkurrenten gekauft wurden.

Wäre es nicht einfacher gewesen, ein Start-up zu gründen?

Das kommt auf die Branche an. Sehen Sie, der Tiefbau ist eine kapitalintensive Branche der Old Economy. Die Kosten für die Betriebsausstattung und den Maschinenpark für ein Start-up hätten allein schon ein Vermögen verschlungen. Wir überlegten uns, dass wir bei der Übernahme eine vorhandene Ausstattung zum aktuellen Gebrauchswert miterwerben konnten. Außerdem haben Start-ups den Nachteil, dass sie noch keine Reputation bei Kunden und Geschäftspartnern und kein Ranking bei den Banken haben. Bankkredite zu bekommen ist viel schwieriger. Wir erhofften uns mithilfe des Kaufs einen schnelleren und effektiveren Einstieg ins Unternehmertum.

Welche Chancen haben aus Ihrer Sicht kaufwillige Manager oder Investoren heute, wenn sie ein Unternehmen kaufen möchten?

Für potenzielle Käufer stehen die Chancen heute sehr gut: Mehr als 150.000 Mittelständler aller Branchen stehen innerhalb der nächsten Jahre zum Kauf an – häufig aus Altersgründen und weil sich in der Familie der Alteigentümer keine geeigneten Nachfolger finden. Mir scheint, einer riesigen Anzahl von übergabewilligen Unternehmen steht nur eine relativ kleine Anzahl von Kaufinteressenten gegenüber. Wie wir feststellten, werden übergabewillige Verkäufer von Seiten der IHKs, den Handwerkskammern und dem DIHK mit Informationen, Beratungsangeboten, Online-Plattformen usw. bestens versorgt.

Wie schwierig ist die Finanzierung eines Unternehmenskaufs?

Grundsätzlich ist die Finanzierung heute einfacher als früher. Neben KfW und Banken gibt es heute mehr und mehr alternative Wege wie Private-Debt-Kredite und Crowdfunding (Internet), auf denen zum Teil sogar überraschend schnell Geld zur Verfügung gestellt werden kann. Noch vielfach unbekannt

„Auch dann braucht es das berühmte Quäntchen Glück zum Unternehmenserfolg.“

Dirk Sojka, Unternehmer

ist, dass es sogenannte W&I-Versicherungen gibt, mit denen sich die Haftungsrisiken für Käufer und Verkäufer vorteilhaft verringern lassen. Und man kann statt eines gesunden maroden Betrieb für eine sehr geringe Kaufsumme erwerben und ihn anschließend selbst zum Erfolg führen.

Die Digitalisierung ist ein großes Thema. Inwieweit hat das bei Ihnen eine wichtige Rolle gespielt?

Als wir die WWB übernahmen, war sie

„unterdigitalisiert“. Mit Entsetzen stellten wir im Laufe der ersten beiden Jahre fest, dass keiner der Alteigentümer überhaupt mit dem PC umgehen konnte; einer von beiden besaß nicht einmal einen. Natürlich haben wir das inzwischen geändert und treiben die Digitalisierung Schritt für Schritt voran. Dennoch ist und bleibt die Baubranche ein Teil der Old Economy, der noch weit von der Digitalisierbarkeit anderer Branchen entfernt ist. Computer können nun mal keine Erdlöcher ausheben. Wir wissen inzwischen, dass die fehlende Digitalisierung kein Einzelfall bei übergabewilligen Unternehmen ist. Gestandene Unternehmer, die oftmals schon das 65. Lebensjahr überschritten haben, können sich in die digitale Welt nur schwer hineinfinden. Auch darin liegen gute Chancen für Käufer: Wer digital fit ist, kann unter Umständen hier wahre „Schätze“ heben.

Buchtipps



Abenteuer Unternehmenskauf im Mittelstand (Springer Verlag):

Finanzierung regeln – Herausforderungen meistern – Betrieb optimieren. Am Beispiel der WWB Tiefbau

Hardcover / E-Book

172 Seiten, 24,99 Euro
ISBN 978-3-658-25814-6

E-Book

172 Seiten, 19,99 Euro
ISBN 978-3-658-25815-3

Wie haben Sie die mehrjährige Durststrecke überwunden?

In der Tat lagen bei mir und meinem Bruder zwei bis drei Jahre lang oftmals die Nerven blank. Geholfen haben uns unsere Familien, die uns immer ein Rückhalt waren, oftmals auch Auftraggeber, Banken, Lieferanten, Händler und Subunternehmer. Trotz aller Schwierigkeiten gab es manchmal überraschend Hilfe, Unterstützung und Vertrauen in Momenten, in denen schon alles verloren schien.

Würden Sie mit dem Wissen und der Erfahrung von heute nochmals ein Unternehmen wie die WWB kaufen?

Ja, das würden wir. Wissen Sie, mein Bruder und ich sind ein bisschen abenteuerlustig. Allerdings hätten wir das Ganze anders aufgezogen und einige unserer Fehler vermieden, die uns so teuer zu stehen kamen. So hätten wir den Kauf geschickter finanziert. Wenn man an ein Unternehmen und sein Geschäftsmodell glaubt, kann man mit einer geschickten Finanzierungsstruktur auch schwere finanzielle Altlasten bewältigen. Doch auch dann braucht es das berühmte Quäntchen Glück zum Unternehmenserfolg.

Achtung: Eigenkapital

Der Mittelstand befürchtet schlechtere Kredit-Konditionen

Angesichts des drohenden Anstiegs bei den Eigenkapitalanforderungen für Banken und Sparkassen befürchtet die Arbeitsgemeinschaft Mittelstand, in der neben neun weiteren Verbänden auch der BDD-Schwesterverband HDE engagiert ist, Restriktionen oder schlechtere Konditionen bei der Kreditvergabe. So hat die Europäische Bankenaufsicht (EBA – European Banking Authority) im August 2019 berechnet, dass bei identischer Umsetzung der neuen Baseler Vorgaben (Basel IV) die Mindestkapitalanforderungen für Kreditinstitute in Deutschland im Durchschnitt um 40 Prozent steigen, bei kleinen und mittleren Instituten immerhin um rund 15 bis 20 Prozent.

Das besorgt den Mittelstand. „Die EU-Gesetzgeber sind aufgerufen, bei der Umsetzung der Baseler Vorgaben negative Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung zu verhindern“, so die zehn Verbände, die in der AG Mittelstand zusammenarbeiten.

Die AG Mittelstand kritisiert, dass in Europa anders als z. B. in den USA alle Kreditinstitute den neuen Vorga-

ben unterworfen werden. Der Baseler Ausschuss hat die Vorgaben jedoch nur für international tätige Banken entwickelt. Die USA wenden sie nach dieser Vorgabe auch nur auf die größten Institute an, nicht aber auf die rund 6.000 lokalen und regionalen Banken wie Community Banks oder Credit Unions. Die AG Mittelstand fordert daher eine bessere Abstufung der Regeln, was auch dem europäischen Proportionalitätsgedanken Rechnung trägt. Kleine und mittlere Kreditinstitute wie Sparkassen, Volksbanken und Raiffeisenbanken dürfen nicht durch bürokratische Pflichten überlastet werden. Darüber hinaus fordert die AG Mittelstand, den KMU-Unterstützungsfaktor in der EU beizubehalten. Er ist sachgerecht und sollte daher weitergeführt werden.

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) repräsentieren 99 Prozent aller Betriebe und einen wesentlichen Anteil – in Deutschland 60 Prozent – der Arbeitsplätze in Europa. Bei den in den vergangenen fünf Jahren neu geschaffenen Arbeitsplätzen entfallen sogar 85 Prozent auf die KMU.

Fakten: Krankenstand in Deutschland

18,5 Tage fehlten Arbeitnehmer durchschnittlich in ganz Deutschland (15,5 in Baden-Württemberg; 24,4 in Sachsen-Anhalt)

23,8 Prozent der Krankheitstage entfielen auf Muskel- und Skeletterkrankungen, gefolgt von 16,4 Prozent auf Krankheiten des Atmungssystems und 15,7 Prozent auf psychische Störungen

33,2 Prozent der Krankheitsfälle dauerten ein bis drei Tage; 3,7 Prozent dauerten vier bis sechs Wochen

Mit 29,2 Prozent der Krankheitstage gehört die Altenpflege zu den fünf Berufsgruppen mit den meisten Krankheitstagen

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



Eigenkapital: Die Mindestkapitalanforderungen der Banken ändern sich derzeit.

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



OWL-Handelsforum: Einen ganzen Tag lang inspieren lassen und sich austauschen.

renommierte Business Speakerin, dass einflussreiche Aktionen zur Kundenverblüffung häufig effektiver sind als kostspielige Marketingmaßnahmen. Die Voraussetzungen für Kundenbegeisterung sind Persönlichkeit, Menschlichkeit und Mut zum Anderssein. In diesem Vortrag erhalten Sie Ideen, unterhaltsam Wissenswertes über Verkaufspsychologie, Kommunikation und Körpersprache, Strategien für den erfolgreichen Verkaufsabschluss, für das Entgegennehmen von Einwänden und das Beschwerdemanagement.

Der Branchentreff

Schon jetzt den 2. April vormerken: Dann findet in Bielefeld das 32. Handelsforum für Dienstleister und Handel statt.

Das Wirtschaftsforum für Handel und Dienstleistung Ostwestfalen-Lippe, kurz Handelsforum OWL genannt, befasst sich seit vielen Jahren mit Themen, die auch branchenübergreifend von Interesse sind. Einzelhändler, Dienstleister, Branchenpartner, Vertreter aus Industrie und Handwerk, Politiker, Stadtplaner und weitere Interessenten aus anderen Wirtschaftszweigen informieren sich regelmäßig auf dieser Veranstaltung über die aktuellen Entwicklungen und Trends im

Handel. Das 32. Handelsforum OWL findet in diesem Jahr am 2. April in der Stadthalle Bielefeld statt. Top-Referenten: Beraterin Daniela Ben Said, Ex-Fußball-Trainer und Rewe-Kaufmann Holger Stanislawski und Ikea-Deutschland-Chef Michael Mette.

„Be different or die“ – so lautet die **Maxime von Daniela Ben Said**, die sie nicht nur auf der Bühne vermittelt, sondern auch in ihrem eigenen Unternehmen lebt. In Ihrem Vortrag zeigt die

Holger Stanislawski, ein Mann, den man eher auf dem Fußballplatz, auf der Trainerbank von Bundesligavereinen oder vor TV-Kameras als Fußballexperte vermutet, ist 2014 unter die Händler gegangen. Gemeinsam mit dem Ex-HSV-Profi Alexander Laas übernahm Stanislawski vor rund sechs Jahren die Geschäftsführung eines Rewe-Centers und sieht in beiden Welten eine Gemeinsamkeit: die Motivation. Auf dem Handelsforum 2020 ist der Titel seiner Keynote: „Mutig sein – es geht auch anders!“ In der heutigen, sehr schnelllebigen Zeit, verändern sich auch die Kundenbedürfnisse stetig. Unternehmen lassen sich heutzutage viel einfallen, um die Kunden an sich zu binden und das Einkaufen über jeden erdenklichen Weg, ob nun online oder offline, zu ermöglichen und so einfach wie möglich zu gestalten. Auch das schwedische Möbelhaus IKEA entwickelt stetig neue Strategien. Der stellvertretende Geschäftsführer von IKEA Deutschland, Michael Mette, spricht zum Thema „Neue Strategien bei veränderten Kundenbedürfnissen“.

Veränderung zum Anfassen: Man kann viel über neue Wege, Strategien und Veränderungen sprechen, doch nichts ist so greifbar wie konkrete Pra-

Anmeldung und Infos

Die Registrierung für das Handelsforum OWL ist ab sofort möglich.

Der Teilnahmebeitrag beträgt: 149,00 Euro für Mitglieder sowie 219 Euro für weitere Gäste (zzgl. MwSt.) inkl. Tagungsunterlagen, kostenfreies Parken, Tagungsgetränke, Get Together mit Imbiss.

Anmeldung und weitere Informationen zum Handelsforum:

Organisationsbüro „Handelsforum“, Bielefeld Marketing GmbH, Patrick Piech, Tel.: 0521 /513915, Fax: 0521 7 516163 E-Mail: anmeldung@bielefeld-marketing.de

Weitere Informationen unter: www.handelsforum-owl.de

xisbeispiele. Drei Praktiker berichten über ihren ganz individuellen Weg im sich immer wandelnden Handel mit neuen Herausforderungen. So wie Joachim Malz. Er ist Geschäftsführer des Fachgeschäfts electroplus Malz. Er ist mit mittlerweile sechs Standorten und über 50 Mitarbeitern in Bielefeld, Lemgo, Bad Salzuffen, Detmold und Herford vertreten und ist damit führender Fachhändler für Elektrohausräte und Küchen in der Region OWL.

Beispiel 2: Immer das schönste Geschäft in der Region zu haben – das ist das Credo von Sabrina und Peter

Kraan aus dem niederländischen Aalsmeer. Gemeinsam betreiben Sie das gleichnamige Damenmodegeschäft Kraan Mode mit den Fokus auf ein besonderes Einkaufserlebnis für Frauen ab 35 Jahren.

Ein „Allrounder-Geschäft“ führt Steffi Kienzle im baden-württembergischen Winnenden. Häussermann ist das familiengeführte Mehrbranchen-Fachgeschäft, welches bereits seit 1875 besteht. Für die Küche über das Wohnzimmer bis in den Garten finden die Kunden alles rund um Kochen, Backen, Zubereiten und Genießen.



Vormerken!

Der Sommer-Termin: Der nächste Veranstaltungstermin für Hessen ist das **Sommerfest** in Kassel am 20. August 2020 im Verbändehaus, Pestalozzistr. 27, 34119 Kassel.

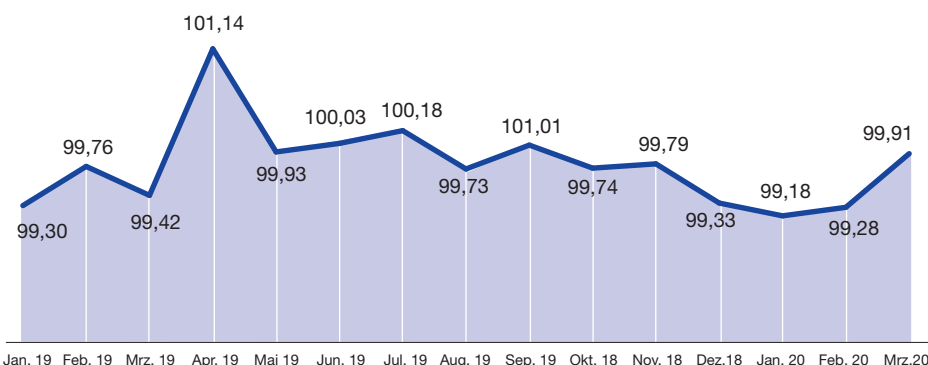
Die Stimmung ist spürbar besser

Das aktuelle HDE-Konsumbarometer zeigt, dass die Verbraucher positiv gestimmt auf die kommenden drei Monate blicken. Zumindest bis Mitte Februar hatte die Ausbreitung des Coronavirus keine Auswirkungen auf die Konsumlaune. Im Gegenteil: Das HDE-Konsumbarometer erreicht das gute Niveau aus dem vergangenen September und liegt damit knapp höher als im März 2019. Allerdings endete die dem HDE-Konsumbarometer zugrunde liegende Befragung am 16. Februar, sodass die jüngsten Entwicklungen noch nicht berücksichtigt sind. Angesichts der Ausbreitung des Virus in den letzten Tagen könnte sich die Stimmung

der Verbraucher rasch verändern. Verbessert haben sich insbesondere die Erwartungen der Verbraucher an die Gesamtkonjunktur sowie für die eigene Einkommensentwicklung. Die Arbeitsmarktdaten bleiben weiter stabil, sodass bei den Verbrauchern keine merklichen Sorgen über die Zukunft ihrer Arbeitsplätze aufkommen. Im Ergebnis erreicht die Anschaffungsneigung den höchsten Stand innerhalb der letzten elf Monate. Sollten diese positiven Entwicklungen in den nächsten Monaten anhalten, könnte sich die zu Jahresbeginn erwartete Konsumzurückhaltung im Laufe des zweiten Quartals auflösen.

POSITIVE ENTWICKLUNG

Konsumbarometer März 2020



Quelle HDE

Termine

20. März, Wiesbaden

Info-Telko: Coachingausbildung zum Finanzcoach (Ausbildungsstart im Sommer)
www.fcm-coaching.de

31. März, Leipzig

Praxisseminar Unternehmenskauf und -verkauf im Mittelstand (S. 5)
www.taurusakademie.de

20. April, Berlin

HDE-Think Tank:
Denken und Handeln
www.einzelhandel.de

21. – 22. April, Düsseldorf

Deutsches Forum für Handel und Handelsimmobilien
www.ehi.org; www.gcsc.de

23. – 24. April, Berlin

Seminar: Kommunikation und Gesprächsführung
www.moritz-seminare.de

11. – 12. Mai, Fürth

43. Urbanicom Studientagung: Auswirkungen der Digitalisierung
www.urbanicom.de

29. Juni, Berlin

Sommerfest von HDE und BDD
www.einzelhandel.de