

**BIDs als Garanten für
attraktive Zentren**
Netzwerke vor Ort **Ab S. 10**

**Öffnungszeiten
und Feuerwerksverkauf**
Zum Jahreswechsel **S. 08**



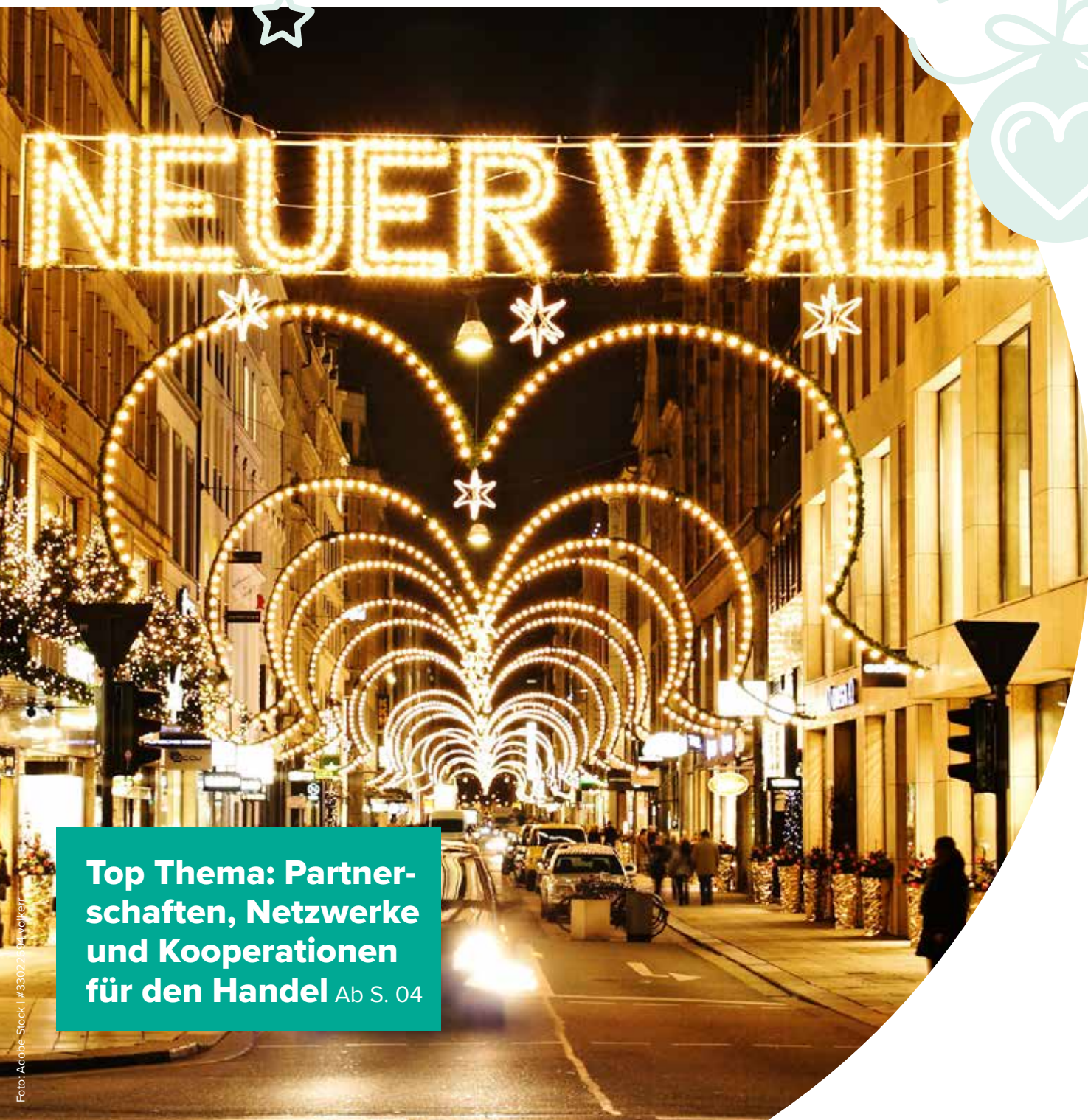
**Handelsverband
Nord**

Hamburg · Schleswig-Holstein
Mecklenburg-Vorpommern

Handel(n) im **NORDEN**

Das Mitgliedermagazin des Handelsverband Nord

12.2025 **#4**



**Top Thema: Partner-
schaften, Netzwerke
und Kooperationen
für den Handel** **Ab S. 04**



Liebe Mitglieder des Handelsverband Nord,

diese Ausgabe unseres Mitgliedermagazins steht ganz im Zeichen von Netzwerken, Kooperationen und Partnerschaften im Handel – einem Thema, das unsere Branche heute mehr denn je prägt. Denn nur dort, wo wir gemeinsam handeln, können wir Herausforderungen bewältigen und Chancen nutzen.

Ein eindrucksvolles Beispiel dafür bot erneut unser Tag des Norddeutschen Handels, der einmal mehr gezeigt hat, wie wichtig der Austausch über Länder- und Branchengrenzen hinweg ist. Die Diskussionen über Strategien und politische Rahmenbedingungen haben deutlich gemacht: Vernetzung ist kein „Nice to have“, sondern eine Grundvoraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit des heutigen Handels.

Auch der Handelskongress in Berlin unterstrich diese Erkenntnis. Wenn der stärkste Wettbewerber die Laudatio auf den Sieger des Handelspreises hält, ist das nicht nur ein Ausdruck besonderer Anerkennung. Es ist auch ein Zeichen eines besonderen Zusammenhalts unserer Branche.

Partnernetzwerke entstehen oft dort, wo man sie nicht sofort erwartet. So präsentiert sich der Verband der Abfallbesitzer- und Erzeuger aus Handwerk und Handel e.V. in Hamburg als wertvoller Unterstützer – ein Beispiel dafür, wie branchenübergreifende Kooperationen nachhaltige Lösungen ermöglichen. Ebenso lesenswert ist unser Interview mit dem Geschäftsführer der Stiftung Parkheim, die bezahlbaren Wohnraum für in Not geratene Unternehmerinnen und Unternehmer oder Mitarbeitende unserer Branche bereitstellt. Diese Initiative adressiert eines der drängendsten Probleme unserer Branche: die Sicherung von Arbeits- und Lebensbedingungen für Beschäftigte und die Risiken des Unternehmertums.

Insbesondere auf lokaler Ebene wird Partnerschaft großgeschrieben: Business Improvement Districts (BIDs) in der Innenstadt funktionieren nur, wenn Händlerinnen und Händler, Eigentümer und Verwaltung gemeinsam Verantwortung übernehmen.

Dies alles sind beispielhafte Belege dafür, dass Kooperation nicht nur Strukturen stärkt, sondern vor allem Zukunft gestaltet.

Mit Blick auf das Weihnachtsgeschäft, das für viele von Ihnen die entscheidende Phase des Jahres darstellt, wünschen wir Ihnen volle Innenstädte, begeisterte Kundinnen und Kunden und ein erfolgreiches Jahresfinale. Für das neue Jahr wünsche ich Ihnen Zuversicht, gute Partnerschaften und viele Gelegenheiten, gemeinsam Chancen zu nutzen.

Ihr

DIERK BÖCKENHOLT

Hauptgeschäftsführer
Handelsverband Nord

Die Geschäftsstellen des Handelsverband Nord

Hauptgeschäftsstelle Kiel

Hopfenstraße 65
24103 Kiel
0431-97407-0
info@hvnord.de

Geschäftsstelle Rostock

Kröpeliner Str. 92
18055 Rostock
0381-453332
hro@hvnord.de

Geschäftsstelle Neubrandenburg

Jahnstr. 3 d
17033 Neubrandenburg
0395-581480
nb@hvnord.de

Geschäftsstelle Hamburg

Große Bäckerstraße 3
20095 Hamburg
040-369812-0
hh@hvnord.de

Geschäftsstelle Schwerin

Graf-Schack-Allee 10a
19053 Schwerin
0385-3977136
sn@hvnord.de

10



Die Stiftung Parkheim bietet Einzelhändlern günstigen Wohnraum

Foto: Stiftung Parkheim

Foto: Bruun & Möllers Landschaften



Intressengemeinschaften für schönere Innenstädte

13

17



Wann Arbeitgeber eine AU anzweifeln dürfen

Foto: Adobe Stock | #460317980 | Ralf



TOP THEMA PARTNERSCHAFTEN

- 04 **Tag des Norddeutschen Handels 2025:** Rückblick auf einen Tag voller Impulse, Austausch und Auszeichnungen
- 06 **Handelsverband Nord in Berlin**
Ein Bericht über Lobbyerfolge, Gespräche mit der Regierungsspitze und der emotionalen Verleihung des Handelspreises
- 08 **Öffnungszeiten und Feuerwerksverkauf zum Jahreswechsel**
- 08 **Verband der Abfallbesitzer und -erzeuger (VAHH)**
Vorstandsvorsitzende Dr. Cindy Wienke über mehr Transparenz und weniger Aufwand
- 10 **Stiftung Parkheim**
Im Interview: Geschäftsführer Oliver Kloos über ein einzigartiges Wohnangebot für ältere Beschäftigte im Einzelhandel
- 12 **Gemeinsam ausbilden, erfolgreich bestehen**
- 13 **Beim Geld fängt die Freundschaft an**
Immobilien Eigentümer stärken seit 20 Jahren "Business Improvement Districts"



IN EIGENER SACHE

- 15 **Generationenfreundliches Einkaufen**
- 16 **Der Handelsverband Nord trauert um Kay-Uwe Teetz**



RECHT

- 17 **Online-Krankschreibungen vor Gericht**
Wann Arbeitgeber eine AU anzweifeln dürfen, ordnet HV Nord Anwalt Ralph Hellwig ein



3 FRAGEN AN ...

- 18 **... Uwe Böttcher**
Regionalverantwortlicher der Mentoren für Unternehmen in Schleswig-Holstein



AUS DEM PARTNERNETZWERK

- 19 **Bürgschaftsbank MV und Nachfolgezentrale MV**
Erfolgreich die Nachfolge organisieren

IMPRESSUM

Herausgeber: Handelsverband Nord e. V., Hopfenstraße 65, 24103 Kiel, info@hvnord.de | Redaktion: Annett Rabe, Hopfenstraße 65, 24103 Kiel, Telefon: 0431 97407 0, Fax: 0431 97407 24
V.i.S.d.P. Dierk Böckenholt

Tag des Norddeutschen Handels 2025

Rückblick auf einen Tag voller Impulse, Austausch und Auszeichnungen

Unter dem Leitgedanken „Partnerschaften! Erfolgsfaktor Kooperation“ fand am 7. Oktober 2025 in Lübeck der diesjährige Tag des Norddeutschen Handels statt. Rund 150 Teilnehmende aus Handel, Industrie, Politik und Verbänden folgten der Einladung des HV Nord. Ziel des Tages: neue Perspektiven aufzeigen, inspirieren – und Kooperationen im Handel erlebbar machen.

Fachforen – Wissen aus der Praxis für die Praxis

Am Vormittag beschäftigten sich die Teilnehmenden in drei Fachforen praxisnah mit zentralen Themen des Handels: Die Foren zu den Themen Recruiting, Influencer-Marketing und Arbeitsrecht waren sehr gut besucht und boten Raum für Diskussionen und Best-Practice-Beispiele. Die Fachexperten Ann-Kathrin König, Julien Reinschüssel und Alexander Malter vermittelten ebenso wie unsere Verbandsjuristen wertvolle Einblicke und gaben den Teilnehmenden konkrete Impulse für die tägliche Praxis.



Im Plenum: Inspirierende Einblicke, engagierte Diskussionen und würdige Preisträger

HV Nord Präsident Andreas Bartmann eröffnete im Anschluss das Plenum mit einer Standortbestimmung für den Einzelhandel und gab einen Ausblick auf die aktuellen Entwicklungen und zukünftigen Herausforderungen der Branche.

Danach begeisterte Daniela Ben Said (links), Unternehmerin und Coach, mit einem energiegeladenen Vortrag und zeigte, wie Einzelhändler ihre Kunden auf wirkungsvolle Weise gewinnen und zu Fans machen können. Mit Humor und vielen Praxisbeispielen zeigte sie ungewöhnliche Wege, die im Kopf bleiben.

Nikolaus Blome (rechts), Politik- und Wirtschaftsjournalist, warf einen pointierten Blick auf die aktuellen

wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für die Wirtschaft. In der anschließenden Diskussion mit dem Auditorium standen u.a. die Auswirkungen der aktuellen wirtschafts- und handelspolitischen Entscheidungen auf die Wettbe-

werbsfähigkeit des Einzelhandels im Mittelpunkt.

Weitere Höhepunkte des Tages stellten die feierlichen Preisverleihungen dar.



Zur Bildergalerie gelangen Sie hier:

<https://hvnord.de/der-tag-des-norddeutschen-handels/>



Jeder weiß, motivierte Mitarbeiter sind die besten. Aber wie genau funktioniert das mit der Motivation? Daniela Ben Said erzählt, wie man mit dem richtigen Mindset immer wieder frische Ideen in den Alltag bringt und nicht nur Mitarbeiter, sondern auch Kunden mit kleinen aber wirkungsvollen Aktionen überrascht.



Laue Festmoden erhält den Norddeutschen Handelspreis 2025

B lumen und Applaus gab es beim TNH für das Familienunternehmen Laue Festmoden aus Tellingstedt. Mit dem Norddeutschen Handelspreis wurde ein Unternehmen geehrt, das seit über 50 Jahren für Innovationskraft, Kundennähe und ein außergewöhnliches Einkaufserlebnis steht.

Aus einem kleinen Second-Hand-Laden auf dem Hof der Großeltern entwickelte sich seit der Gründung 1974 eines der führenden Fachgeschäfte für Braut- und Festmode in Deutschland. Heute bietet Laue Festmoden auf rund 4.000 Quadratmetern über 11.500 Kleider, 2.000 Anzüge und 25.000 Accessoires – ergänzt durch eine eigene Kollektion und einen erfolgreichen Online-Shop.

„Diese Auszeichnung ist eine große Ehre für unsere Familie und unser gesamtes Team“, sagte Henning Laue, der das Unternehmen gemeinsam mit seiner Mutter Kirsten Jürgensen führt. „Sie bestätigt unseren Weg, Kundennähe, Service und Erlebnis in den Mittelpunkt zu stellen.“

Mit dem Norddeutschen Handelspreis würdigt der Handelsverband Nord Unternehmen, die mit Engagement, Qualität und Innovationskraft den stationären Handel zukunftsfähig machen.

Kirsten Jürgensen und Henning Laue freuen sich über die Auszeichnung



Herz und Haltung im Handel: Kathrin Di Mauro gewinnt den „Personal Award 2025“

B eim „Tag des Norddeutschen Handels“ in Lübeck wurde in diesem Jahr zum dritten Mal der Personal Award verliehen – und die Gewinnerin kommt aus der Gastgeberstadt selbst: Kathrin Di Mauro, Filialleiterin des Marc O’Polo Stores im CITTI-Park Lübeck, überzeugte die Jury mit außergewöhnlichem Engagement, Leidenschaft und Führungsstärke.

Die 58-jährige Quereinsteigerin steht beispielhaft für die Vielfalt an Karrierewegen im Einzelhandel. Ihre Kundenorientierung,

Kommunikationsfreude und ihr offener Führungsstil machten sie zur würdigen Preisträgerin. „Kathrin Di Mauro zeigt, wie attraktiv der Einzelhandel als Arbeitgeber ist und wie viele Chancen er für persönliche und fachliche Entwicklung bietet“, betonte Jurymitglied Dierk Böckenholt, Hauptgeschäftsführer des Handelsverband Nord.

Mit dem Personal Award würdigt der Handelsverband Nord Persönlichkeiten, die mit Herzblut und Engagement den Einzelhandel prägen – und zeigt, dass Erfolg im Handel immer auch eine Frage der Haltung ist.



Kathrin Di Mauro (M.) lässt sich feiern: HV Nord und Signal Iduna gratulieren.

Handelskongress und Delegiertenversammlung

Der Handelsverband Nord in Berlin

HDE-Delegiertenversammlung 2025: Lobbyerfolge im Fokus

Auf der Delegiertenversammlung im Rahmen des Handelskongresses Mitte November in Berlin standen die aktuellen Herausforderungen des Einzelhandels durch Konjunktur und politische Rahmenbedingungen in Berlin und Brüssel im Mittelpunkt. Der HDE vertritt hier die Interessen des Handels und konnte wichtige Erfolge erzielen.

HDE-Präsident Alexander von Preen und Hauptgeschäftsführer Stefan Genth berichteten über Fortschritte beim Bürokratieabbau, etwa die Verhinderung doppelter Berichtspflichten im Lieferkettengesetz, die Abschaffung der Bonpflicht sowie Schritte in der Modernisierungsagenda der Bundesregierung. Ein weiterer Schwerpunkt war der Einsatz gegen unfairen Wettbewerb durch internationale Plattformen wie Temu und Shein. Der HDE brachte das Thema politisch voran, erreichte Zusagen zur Abschaffung der 150-Euro-Zollfreigrenze und die Einleitung eines Kartellamtsverfahrens.

Auch in Arbeits- und Sozialpolitik sowie im Bereich Umwelt und Nachhaltigkeit wurden



Fotos: Jörg Sarbach/Handelskongress

Ein Dank geht an alle Abgeordneten, die für den HV Nord an den Beschlüssen der Delegiertenversammlung mitwirkten.

zentrale Anliegen durchgesetzt, darunter eine wöchentliche Höchstarbeitszeit, Verbesserungen bei der Fachkräftezuwanderung, die Verhinderung einer Ausbildungsumlage sowie der Stopp kostenintensiver Regulierungspläne. Fortschritte gab es zudem bei Energie,

Innenstadtentwicklung und Digitalisierung.

Die formalen Beschlüsse – Haushaltsfragen, Entlastungen und Wahlen – wurden durch die Delegierten routinemäßig verabschiedet.

Talk mit Regierungsspitze auf dem Handelskongress

Unter dem Motto „Simplify Retail: Einfach. Erfolgreich. Handeln!“ richtete der deutsche Handel einen deutlichen Appell an die Politik: Erforderlich sind verlässliche Rahmenbedingungen, konsequenter Büro-

kratieabbau, fairer Wettbewerb gegenüber Drittstaatenanbietern sowie gezielte Investitionen in Digitalisierung und vitale Innenstädte.

Auf dem Handelskongress 2025 in Berlin bezogen Bundeskanzler Friedrich Merz und Wirtschaftsministerin Katherina Reiche dazu klare Stellung. Merz unterstrich die „zentrale Bedeutung des Handels für wirtschaftliche Sta-



Friedrich Merz und Katherina Reiche als Hauptredner auf dem Handelskongress

bilität und gesellschaftlichen Zusammenhalt“ und kündigte beschleunigten Bürokratieabbau, spürbare Entlastungen für KMU sowie den Abbau überflüssiger Genehmigungs- und



Dokumentationspflichten an. Zudem sei die Regierung dabei, eine ‚Work & Stay-Agentur‘ aufzubauen, um den Zuzug qualifizierter Arbeitskräfte zu beschleunigen und diese von

den Standard-Asylverfahren zu trennen.

Wirtschaftsministerin Reiche betonte, Deutschland habe „zu spät begonnen zu reformieren“ und müsse strukturelle Schwächen entschlossen angehen. Grundvoraussetzung für ein Vorankommen seien die Digitalisierung und Staatsmodernisierung, die bereits klar im Fokus stünden. Sie machte deutlich, dass der Standort nur dann wieder an Stärke gewinnt, wenn Politik und Wirtschaft gemeinsam mutig Tempo aufnehmen – ein Signal, das viele Delegierte als Auftrag für entschlossene nächste Schritte verstanden.

Glanzlicht beim Handelskongress: Deutsche Handelspreise 2025 verliehen

Bei der festlichen Gala zeichnete der Handelsverband Deutschland (HDE) herausragende Leistungen im Einzelhandel aus. Der Handelspreis würdigt Pioniergeist, Innovationskraft und nachhaltiges Handeln – Werte, die den Handel heute prägen und in die Zukunft führen. HDE-Präsident Alexander von Preen verlieh die Deutschen Handelspreise in drei Kategorien:

- **Großunternehmen:** Der Preis ging an Decathlon. Die Jury lobte vor allem die Innovationskraft des Sporthändlers, das starke Kundenerlebnis, den technologischen Fortschritt sowie sein nachhaltiges Geschäftsmodell – etwa über Reparaturservices.

- **Mittelstand:** Gewonnen hat Edeka Schenke,

ein traditionsreiches Bielefelder Familienunternehmen, das sowohl durch starkes gesellschaftliches und ökologisches Engagement als auch durch technologische Innovationsfreude und konsequente Regionalität überzeugt.

- **Lifetime Award:** Für sein Lebenswerk wurde Dirk Roßmann ausgezeichnet. Aus einem kleinen Drogeriebetrieb hat er einen europäischen Marktführer geformt – seine unternehmerische Weitsicht und gesellschaftliches Engagement wurden besonders hervorgehoben.

Die Preisverleihung bot nicht nur Anlass zum Feiern, sondern machte auch den starken Zusammenhalt der Branche sichtbar: Für zwei



der Preisträger übernahmen deren größte Mitarbeiter die Laudatio – ein klares Zeichen für Fairness, Wertschätzung und Zusammenhalt im Handel.

Ladenöffnungszeiten und Feuerwerksverkauf zum Jahresende 2025

Ladenöffnung

Dieses Jahr fällt Heiligabend (24.12.) auf einen Mittwoch. Die Ladenöffnung ist durch den jeweiligen Gesetzgeber im Allgemeinen bis 14 Uhr gestattet. Eine Beschäftigung der Mitarbeiter ist in der Regel nur in der zugelassenen Verkaufszeit erlaubt. Zur Erledigung von unerlässlichen Vorbereitungs- und Abschlussarbeiten dürfen sie während insgesamt weiterer 30 Minuten beschäftigt werden. Gegebenenfalls sind in den Unternehmen entsprechende Mitbestimmungs-

pflichten zu beachten. Der Handelsverband Nord stellt Ihnen eine Kurzinformation zu den zulässigen Ladenöffnungszeiten im Dezember in den Bundesländern Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern zur Verfügung.

Die Infoblätter mit weiteren Informationen zu den Ladenöffnungszeiten und dem Feuerwerksverkauf zum Jahresende finden Sie zum Download unter www.hvnord.de in der Rubrik Info- und Merkblätter.

Feuerwerksverkauf

Da in diesem Jahr der Silvestertag auf einen Mittwoch fällt, dürfen Feuerwerkskörper der Kategorie 2 den Kunden ab Montag, dem 29. Dezember 2025 innerhalb der gesetzlichen Ladenöffnungszeiten bis zum 31. Dezember 2025 überlassen werden. Die Befristung des Zeitraums für die Überlassung der Ware berührt nicht das Recht, Feuerwerkskörper der Kategorie 2 ganzjährig anzubieten bzw. Bestellungen entgegenzunehmen sowie die Bezahlung der Ware abzuwickeln.

Mehr Transparenz, weniger Aufwand:

Auch für die Pflichtaufgaben im Bereich Kreislaufwirtschaft gibt es kompetente Partner

Bürokratie, Dokumentations- und Nachweispflichten lasten zunehmend schwer auf Unternehmen – besonders im Bereich der Kreislaufwirtschaft. Viele Handelsbetriebe stoßen dabei an ihre Grenzen. Genau hier setzt der Verband der Abfallbesitzer und -entsorger (VAHH) an, mit dem der Handelsverband seit vielen Jahren kooperiert. Wir haben mit der Vorstandsvorsitzenden Dr. Cindy Wienke gesprochen.

Handelsunternehmen sehen sich aktuell einer Vielzahl komplexer gesetzlicher Vorgaben gegenüber, die weit über die klassische Entsorgung hinausgehen. Zu den zentralen Regelwerken gehören das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG), die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)

sowie die novellierte Gewerbeabfallverordnung. Alle drei verlangen eine hohe Transparenz sowie detaillierte Nachweise – insbesondere rund um Abfallströme und Recyclingprozesse.

Das LkSG verpflichtet Unternehmen, men-



Foto: Cindy Wienke

schenrechtliche und umweltbezogene Risiken entlang ihrer gesamten Lieferkette zu identifizieren, zu bewerten und zu minimieren. Für den Handel bedeutet das: Die Herkunft von Waren, die Entsorgungswege von Verpackungen und Produkten sowie mögli-

sicherheit, sondern auch das Vertrauen der Kunden und Geschäftspartner.

Parallel dazu fordert die novellierte Gewerbeabfallverordnung eine konsequente Getrennthaltung, Sortierung und Doku-



Foto: Adobe Stock | #987056673 AS Photo Family

hafte Dokumentationen können zu empfindlichen Sanktionen führen – ein Risiko, das sich vermeiden lässt.

Um den Handel bei der Bewältigung dieser vielfältigen Anforderungen zu unterstützen, arbeitet der Handelsverband seit vielen Jahren eng mit dem VAHH e.V. zusammen. Aus dieser Kooperation sind mittlerweile digitale Tools und praxisnahe Beratungsangebote entstanden, die Unternehmen durch den gesamten Dokumentationsprozess führen: übersichtlich, rechtskonform und ressourcenschonend.

Dieses niedrighschwellige Unterstützungsangebot verschafft Handelsunternehmen genau das, was sie brauchen: Rechtssicherheit, Effizienz und den Freiraum, sich wieder stärker auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.



Foto: Adobe Stock | #155105762 svastix

che Umweltbelastungen müssen lückenlos dokumentiert werden. Abfallaufkommen und Recyclingprozesse werden damit zu einem festen Bestandteil des Risikomanagements.

mentation gewerblicher Abfälle. Handelsunternehmen müssen genau nachweisen, welche Abfallarten anfallen, wie diese verwertet werden und ob die vorgeschriebenen Recyclingquoten eingehalten sind. Lücken-

Mit der CSRD steigen die Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung zusätzlich. Ab dem Berichtsjahr 2025 sind Handelsunternehmen verpflichtet, deutlich umfangreicher und detaillierter über Umwelt- und Sozialleistungen zu berichten. Eine transparente Darstellung des Abfallaufkommens, das Einhalten gesetzlicher Recyclingquoten sowie die Nachvollziehbarkeit von Verwertungswegen bilden dafür eine zentrale Grundlage. Wer hier gut aufgestellt ist, stärkt nicht nur seine Rechts-



Der Verband der Abfallerzeuger und -besitzer aus Handwerk und Handel e.V. (VAHH e.V.) unterstützt und stärkt seiner Mitglieder in der Kreislaufwirtschaft. Er bietet fundierte Beratung bei der einfachen und nachhaltigen Handhabung der verschiedenen Gesetzgebungen in der Kreislaufwirtschaft.

Nähere Informationen unter:
<https://easycircular.de/vahh-ev/>

Kontakt:
Dr. Cindy Wienke
Vorstandsvorsitzende
E-Mail: wienke@verbandsloesungen.de

Stiftung Parkheim

Bezahlbarer Wohnraum für den Handel



Bezahlbarer Wohnraum bleibt – besonders in Metropolen wie Hamburg – eine der größten sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit. Was heute als drängendes Problem wahrgenommen wird, beschäftigte die Hamburger Händlerschaft jedoch bereits vor rund hundert Jahren. Aus eben diesem Be-

dürfnis heraus entstand die Stiftung Parkheim: eine Institution, die seit den 1920er-Jahren Einzelhändler sowie heute auch Beschäftigte im Handel mit zentral gelegenen, bezahlbaren Wohnungen unterstützt.

Im Interview berichtet Geschäftsführer Oliver Kloos, wie aus einer Initiative des

damaligen Handelsverbands ein bis heute einzigartiges Wohnangebot für ältere Beschäftigte im Einzelhandel entstanden ist. Er erläutert, wie der Bewerbungsprozess abläuft, welchen Herausforderungen sich die Stiftung aktuell stellen muss – und weshalb das Wohnangebot sogar ein wertvolles Instrument zur Fachkräftegewinnung im Einzelhandel sein könnte.

Herr Kloos, können Sie uns kurz erläutern, wie die Stiftung Parkheim entstanden ist und welches Ziel sie verfolgt?

Anfang bis Mitte der 1920er-Jahre erkannte die Detaillistenkammer – also der damalige (Einzel-)Handelsverband – aufgrund der wirtschaftlich schwierigen Lage die Notwendig-

keit, in Not geratenen Einzelhändlern schnell, gut und günstig Wohnraum bereitzustellen. In der Folge entstand unser Gebäudebestand bis auf eine Ausnahme bis 1927. Rund zehn Jahre später, im Jahr 1937, wurde er aus der direkten Verantwortung der Detaillistenkammer herausgelöst und in eine Stiftung überführt.

Was macht Ihr Wohnangebot besonders – was unterscheidet es von klassischen Seniorenwohnanlagen?

Wir sind – anders als ein Stift o. Ä. – ein klassischer Vermieter, der in gefragter Hamburger Wohnlage sanierte bzw. modernisierte Wohnungen in der Regel zu Mieten unterhalb des

Hamburger Mietenspiegels anbietet. Wie der Name Parkheim bereits vermuten lässt, verfügen wir über großzügig bemessene Grünflächen. Gleichzeitig unterscheiden wir uns jedoch von einer Seniorenwohnanlage, da wir keine geschlossene Wohnanlage sind.

Es handelt sich bei uns um klassische Häuser und Wohnungen mit einzelnen straßenseitigen Eingängen, Vorgärten und Hofanlagen. Äußerlich unterscheiden wir uns nicht von unseren Nachbarn – lediglich im Mietpreis. Dieser liegt in der Regel bei etwa der Hälfte der umliegenden Vermietungen.

Ursprünglich richtete sich das Angebot der Stiftung ausschließlich an Unternehmerinnen und Unternehmer, zwischenzeitlich haben Sie die Zielgruppe geöffnet. Warum? In den 1920er und 1930er Jahren bestanden die klassischen Unternehmen zumeist aus



Fotos: Stiftung Parkheim

inhabergeführten Einzelhandelsgeschäften und kleinen Filialisten in einem breiten Branchenmix.

Wir bedienen selbstverständlich noch immer den klassischen Unternehmer, wenn er denn die Eintrittskriterien erfüllt und dahingehend als "bedürftig" gilt. Dieses ist

aber im Laufe der Jahre eher die Ausnahme geworden. Durch Corona gab es hier zwar wieder einen etwas gestiegenen Bedarf, der überwiegende Teil der Nachfragen betrifft jedoch Angestellte aus dem Einzelhandel. Indirekt bedienen wir dadurch ja auch den Unternehmer, da viele unserer Mieter nach wie vor noch im Einzelhandel arbeiten und somit dem Hamburger Arbeitsmarkt durch eine günstig und zentral gelegene Wohnung erhalten geblieben sind.

„Indirekt bedienen wir dadurch ja auch den Unternehmer, da viele unserer Mieter noch im Einzelhandel arbeiten

Wer kann sich bewerben und wie läuft der Aufnahmeprozess ab?

Wir bilden die aktuellen Aufnahmekriterien stets auf unserer Homepage ab. Derzeit sind diese: zehn Jahre Tätigkeit im Einzelhandel

der Metropolregion Hamburg, ein aktueller Hamburger Wohnberechtigungsschein nach § 5 sowie ein Eintrittsalter zwischen 60 und 80 Jahren.

Sollten diese Kriterien erfüllt sein, kann man sich gerne während unserer Sprechzeiten in der Geschäftsstelle melden und nach möglichen freien Wohnungen erkundigen. In diesem Zusammenhang prüfen wir auch gerne die Unterlagen der Bewerberinnen und Bewerber auf Vollständigkeit oder unterstützen, wenn Fragen zu Nachweisen bestehen.

Wie finanzieren Sie die Arbeit der Stiftung, und wie stellen Sie sicher, dass die Mieten langfristig bezahlbar bleiben?

Die Stiftung ist komplett eigenfinanziert und wirtschaftet mit den entsprechenden Mieteinnahmen aus dem vorhandenen Bestand. Auf Grund der Gebäudealterung und dem enorm hohen

Niveau der Baukosten stehen auch wir vor großen Finanzierungsherausforderungen. Da wir jedoch nicht gewinnorientiert, sondern ausschließlich reinvestierend wirtschaften, können wir unsere Wohnungen immer noch äußerst günstig anbieten. Mögliche Spenden oder Zuwendungen sind in diesem Zusam-



menhang sehr willkommen und helfen auch uns bei der Erfüllung unserer Ziele und Vorhaben in den kommenden Jahren und Jahrzehnten.

Gibt es aktuelle Projekte, Umbauten oder Pläne, das Angebot in Zukunft zu erweitern?

Die Stiftung Parkheim mit Vorstand und Geschäftsführung ist in regelmäßigen Abständen dabei, mögliche Potenziale – insbesondere Synergieeffekte – herauszukristallisieren. Uns ist bewusst, dass wir durch neue Projekte den vorhandenen Bestand sichern und stärken können und möchten.

Doch, wie bereits erwähnt, stehen dem die Preisentwicklungen der Baukosten entgegen. Zudem ergibt sich aufgrund der günstigen Mieten nur ein eingeschränktes Rücklagenpotenzial.

Aktuell befinden wir uns mit ein bis zwei möglichen expansiven Projekten in der Vorplanung, konzentrieren uns jedoch zunächst auf den Erhalt des Bestands und die Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben, wie etwa die Erhaltung des Entwässerungssystems oder die Optimierung der Heizungsanlagen.

Zum Schluss: Ist es sogar denkbar, dass Händler/Händlerinnen das Wohnangebot nutzen, um Fachkräfte zu werben?

Aus unserer Sicht wäre dies eine echte Chance, Fachkräfte für den Hamburger Arbeitsmarkt im Bereich Einzelhandel aus anderen Regionen nach Hamburg zu werben oder deren Abwanderung zu verhindern. Im Austausch mit dem Handel wurde uns immer wieder zurückgespiegelt, dass nach wie vor der Hamburger Wohnungsmarkt mit seinem begrenzten Angebot und dem hohen Preisniveau bei Neuvermietungen die größte Hürde für einen Zuzug darstellt.

Foto: Adobe Stock | #214598578



Frisch renovierte Wohnung mit Blick ins Grüne

Wie sieht das Wohnangebot konkret aus?

Unser Kernbestand besteht zu rund 80 % aus 2-Zimmer-Wohnungen mit etwa 50 m², sanierten Bädern und einer großzügigen Wohnküche. Des Weiteren bieten wir günstige 1-Zimmer-Appartements mit Südbalkon sowie einige 2,5- bis 3-Zimmer-Wohnungen an

Gemeinsam ausbilden, erfolgreich bestehen



„Eine enge Zusammenarbeit von Betrieben und Berufsschulen ist längst mehr als eine Pflicht – sie ist eine wirksame Strategie, um Ausbildung attraktiv zu machen und junge Talente zu finden, zu fördern und im Einzelhandel zu halten,“ sagt Brigitte Nolte. Sie war bei der diesjährigen Podiumsdiskussion in der Berufsschule dabei.

Wohl alle Ausbilderinnen und Ausbilder im Einzelhandel treibt derzeit dieselbe Frage um: **Wo finden wir geeignete Auszubildende – und wie können wir sie halten? Hinzu kommt die Aufgabe, neue Ausbildungsinhalte in die Lehrpläne zu integrieren, damit die Arbeit im Betrieb und der Unterricht in der Schule Hand in Hand gehen.**

Bereits seit den 1960er-Jahren verpflichtet das Berufsbildungsgesetz (BBiG) Betriebe, Berufsschulen und – wo vorhanden – überbetriebliche Ausbildungsstätten zur Zusammenarbeit. In § 2 Absatz 2 BBiG heißt es ausdrücklich, dass „die Lernorte in der beruflichen Bildung zusammenwirken sollen, um die Ausbildungsziele zu erreichen“. Diese Kooperation soll sicherstellen, dass die verschiedenen Lernorte ihre Aufgaben aufeinander abstimmen, damit Theorie und Praxis optimal ineinandergreifen. Gerade in Zeiten digitaler Transformation, des Fachkräftemangels und sich wandelnder Kompetenzanforderungen gewinnt dieser Auftrag an Bedeutung.

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW Köln) hat in mehreren aktuellen Studien untersucht, wie Lernortkooperationen funktionieren und wo Hemmnisse bestehen. Besonders der Einzelhandel kann davon profitieren, da digitale Medien und Kompetenzen zunehmend gefragt sind. Viele Ausbildungsbetriebe haben bereits begonnen, entsprechende Inhalte in ihre Ausbildung zu integrieren – etwa durch spezifische Software, kollaborative Tools oder digitales Wissensmanagement. Die Kooperation mit der Berufsschule bleibt jedoch häufig oberflächlich: Nur rund 22 Prozent der Betriebe stimmen sich regelmäßig mit den Schulen ab, und lediglich 12 Prozent berichten von einer inhaltlich engen Zusammenarbeit.

Als größte Hindernisse nennen die Betriebe Zeitmangel (76 Prozent), fehlende Ideen für

die konkrete Umsetzung sowie mangelnde etablierte Austauschformate. Hinzu kommen häufig eine unzureichende digitale Ausstattung und ein zu langsames Tempo bei der Einführung digitaler Methoden an den Berufsschulen. Dabei ist das Interesse groß: Wenn



Lara Hamester (li.), bei Budni zuständig für den Bereich Ausbildung, und die Abteilungsleiterin der Berufsschule Marika Claußen (re.)

die Rahmenbedingungen stimmten, würden über 70 Prozent der Befragten eine intensivere Kooperation wünschen.

Ein gelungenes Beispiel liefert die Berufliche Schule für Wirtschaft und Handel Hamburg-Mitte (BSO2) an der Anckelmannstraße in Hamburg. Die moderne Schule hat erkannt, dass eine enge Zusammenarbeit mit den Betrieben auch für sie selbst von Vorteil ist. Schließlich machen die hohen Abbrecherquoten nicht nur den Unternehmen, sondern auch den Schulen zu schaffen.

Lara Hamester, bei der Drogeriekette Budni für die Ausbildung verantwortlich und Mitglied des Schulvorstands der BSO2, nutzt die Möglichkeiten der Kooperation intensiv: „Wir melden hier alle unsere Hamburger Auszubildenden an. Ein enger Austausch mit der Schule ist uns daher sehr wichtig – etwa, wenn es um Förderbedarf einzelner Schüler geht,

Sprachprobleme, Prüfungsangst oder Fehlzeiten. Grundsätzlich würden alle Betriebe gut über Neuerungen informiert, sagt sie, „doch für Budni ist darüber hinaus der persönliche Kontakt entscheidend“.

Einmal im Jahr lädt die Berufsschule sämtliche Ausbildungsbetriebe im Rahmen der Lernortkooperation in die Anckelmannstraße ein. Denn Schule und Betriebe eint dasselbe Ziel, wie Marika Claußen, Abteilungsleiterin für die Einzelhandelsberufe, betont: „Als eine sehr modern ausgestattete Schule wollen wir möglichst viele junge Menschen für die Einzelhandelsberufe begeistern und werben dafür sowohl in allgemeinbildenden Schulen als auch mit zusätzlichen Bildungsangeboten wie zum Beispiel der Zusatzqualifikation Handelsassistent:in oder dem Abiturientenprogramm Handelsfachwirt:in“ (nähere Informationen unter www.bso2-hamburg.de). Und der Kooperationsgedanke wird auch schulintern

gelebt, etwa indem Inklusionsbeauftragte und Arbeitsassistent:innen mit Schülern und Schülerinnen mit Beeinträchtigungen zusammenarbeiten.

In diesem Jahr fand das Treffen erstmals im Format einer Podiumsdiskussion statt. Ziel beider Seiten ist es, nicht nur Auszubildende erfolgreich bis zum Abschluss zu begleiten, sondern auch die Zukunft der Branche zu sichern und für den Handel als attraktiven Arbeitgeber zu werben.

Seit Jahren engagiert sich auch der Handelsverband intensiv für die Nachwuchsgewinnung und hat mit der Imagekampagne Karriere-Handel.de bereits viel erreicht. Die Berufsschulen waren dabei lange unterschätzte Partner – doch das Beispiel der BSO2 zeigt eindrucksvoll, wie viel mehr möglich ist, wenn alle Lernorte gemeinsam handeln.

Partnerschaften vor Ort – beim Geld fängt die Freundschaft an

Im Einzelhandel kursiert ein flotter Spruch, der meist in Momenten stiller Verzweiflung fällt: Einzelhandel heißt, dass alle einzeln handeln. Vor allem Quartiersmanager wissen, dass darin viel Wahrheit steckt.

Wer die Aufgabe hat, die Gemeinschaft der Händler an einem Ort zusammen zu bringen, um im Gemeinschaftsinteresse die Standortattraktivität zu verbessern, kann an vielen Stellen scheitern. Wo die Aufgabe groß ist und die Stadt sich verantwortlich fühlt, werden Quartiersmanager oft aus Steuermitteln finanziert, etwa aus Städtebaufördermitteln

des Bundes oder aus kommunalen Zuschüssen. Dadurch lässt sich eine Verstärkung der Anstrengungen erreichen, was den Erfolg wahrscheinlicher macht. Ziel ist es in der Regel, einer tatsächlichen oder möglichen Abwertung von Quartieren entgegenzuwirken.

Aber auch Einzelhandelsstandorte, die nicht unmittelbar von Qualitätsverlusten bedroht sind, profitieren von gemeinschaftlichen Aktionen. Ob Marketingmaßnahmen, digitaler Auftritt, Baustellenmarketing oder die Gestaltung von Schaufenstern leerstehender Geschäfte: alle diese Aktionen setzen die Gründung einer Interessengemeinschaft vor



Auch die traditionelle Weihnachtsbeleuchtung am Neuen Wall und ihr Einschalten ist eine Aktion der Interessengemeinschaft.





raus. Formale Voraussetzungen braucht es dafür nicht. Lediglich zusätzliches Engagement einiger weniger. Aber wer hat die Kapazitäten, neben dem Einsatz für das eigene Geschäft sich noch für das Drumherum zu engagieren?

Hinzu kommt, dass Attraktivität eines Quartiers oder einer Einkaufsstraße als öffentliches Gut verstanden wird. Wenn Ökonomen zwischen privaten und öffentlichen Gütern unterscheiden, dann geht es um Kosten und Nutzen: Wer von einem attraktiven öffentlichen Umfeld profitiert, soll auch dafür zahlen. Sind es aber ausschließlich Gewerbetreibende, die Nutzen ziehen aus Verbesserungen des Umfelds, oder sind es die Bürger einer Stadt, die sich dort aufhalten? Wird die Innenstadt als Identifikationsort für alle Bürger verstanden oder als reiner Marktplatz, vergleichbar mit einem Shoppingcenter?

Die Umbrüche in den Innenstädten und Zentren werfen diese Diskussion erneut auf. Allerorten wird über Multifunktionalität, über Dritte Orte, über konsumfreie Aufenthalte diskutiert, weil Leerstände nach neuen Nutzungen suchen. Die Transformation der Zentren erstreckt sich auch auf Verkehr und Klimaanpassung. Aber alles das kann nicht Aufgabe von Gewerbetreibenden sein. Wo ist also die Grenze zu ziehen zwischen öffentlichen und privaten Aufgaben des Quartiersmanagements?

Eine wichtige Rolle spielen dabei freilich die Immobilieneigentümer. In Hamburg hat die Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen vor wenigen Wochen das Jubiläum „20 Jahre Business Improvement Districts“ (BIDs) gefeiert. Im Jahr 2005 ist das Gesetz zur Stärkung der Einzelhandels- und Dienstleistungszentren in Kraft getreten. Seither haben die Immobilieneigentümer in 49 BIDs insgesamt mehr als 100 Millionen Euro in öffentliche Räume in Hamburg gesteckt. Auch Schleswig-Holstein hat mit seinem PACT-Gesetz (Partnerschaften zur Attraktivierung von City-, Dienstleistungs- und Tourismusbereichen) ein Jahr später nachgelegt.

Kritiker befürchten, dass mit der Übernahme von Baumaßnahmen zugunsten des öffentlichen Raums, einschließlich Reinigung und Pflege von Wegen, Plätzen und öffentlichem Grün, ein schleichender Rückzug der Kommunen aus ihren originären Aufgaben verbunden ist, was in Zeiten klammer kommunaler Kassen nur verständlich ist. Das Gegenargument ist indes schnell parat: Sollen nicht diejenigen, die mit öffentlichen Orten Geld verdienen, also Immobilieneigentümer und Gewerbetreibende, auch dafür bezahlen?

Auch wenn alle Städte und Kommunen, alle Zentren und Innenstädte vor den gleichen Problemen stehen, von denen Leerstände nur eines der sichtbaren Zeichen sind, können die Lösungen doch nur mit Hilfe der örtlichen Gegebenheiten gefunden werden. Sowohl öffentliche als auch private Akteure verfügen über immer weniger Spielräume. Eine entscheidende Lösung dieses Dilemmas



Das Rathausquartier hat sich dank Immobilieneigentümern und Gewerbetreibenden zu einem attraktiven, innenstadtnahen Gastroquartier entwickelt.

liegt darin, weitere Akteure mit ins Boot zu holen. Das können Kulturschaffende sein oder soziale Einrichtungen, Handwerk oder die Gesundheitswirtschaft. Kreative Geister sprechen von „Out-of-the-box-Denken“. Voraussetzung ist freilich, dass alle Akteure von einem gemeinsamen Anliegen angetrieben werden: lebendige Zentren zu schaffen. Denn das ist die Voraussetzung, um gemeinsam zu handeln und nicht einzeln.



Foto: HV Nord

Der Neue Wall gilt als Musterbeispiel für eine gelungene Kooperation. Straßenbelag und -pflege, Beleuchtung, Sicherheit und Ordnung werden hier privatwirtschaftlich geleistet.

MV **HH** **SH** Wir gratulieren...

Generationenfreundliches Einkaufen - ein Gewinn für alle

Immer mehr Händlerinnen und Händler setzen ein Zeichen für Servicequalität und Kundennähe: Mit der Zertifizierung Generationenfreundliches Einkaufen zeigen sie, dass Einkaufen bei ihnen für alle Generationen angenehm, sicher und barrierearm möglich ist – für junge Familien ebenso wie für ältere Menschen oder Kundinnen und Kunden mit Mobilitätseinschränkungen.

Die Auszeichnung wird nach einer unabhängigen Prüfung vergeben. Dabei werden Kriterien wie Zugänglichkeit, Orientierung im Geschäft, Bewegungsfreiheit, Service und Kundenansprache bewertet. Wer die Anforderungen erfüllt, erhält das bundesweit anerkannte Qualitätszeichen – ein sichtbares Signal für gelebte Kundenfreundlichkeit.

Für Händlerinnen und Händler bedeutet die Zertifizierung nicht nur ein Plus an Vertrauen, sondern auch einen echten Wettbewerbsvorteil. Denn generationenfreundliche Geschäfte stärken die Kundenzufriedenheit, fördern die Bindung und gewinnen neue Zielgruppen hinzu.

Informieren Sie sich jetzt über das Verfahren und werden Sie Teil einer Bewegung, die Einkaufen für alle Generationen einfacher und attraktiver macht!

Zum vierten Mal wurde der toom Baumarkt in Schwerin ausgezeichnet. Marktleiter Uwe Schnippering ist stolz auf die erneute Zertifizierung. Der Fachmarkt erfüllte wieder mit einem sehr guten Ergebnis die entsprechenden Anforderungen.



Zum ersten Mal durfte Tino Beig vom HV Nord dem REWE-Geschäftsführer Herbert Wilke in Malchin das Zertifikat überreichen. Das familiengeführte Unternehmen konnte die notwendigen Kriterien erfüllen.



Das Qualitätszeichen wurde zum 3. Mal an den toom Baumarkt in Neumünster vergeben. Tino Beig vom HV Nord übergab die Urkunde dem Marktleiter Kai Götsch. 2019 hatte sich der Fachmarkt erstmalig einer Zertifizierung gestellt.



Mehr Informationen unter:
<https://bit.ly/3CDDAhA>



Der Handelsverband Nord trauert um

Kay-Uwe Teetz

*5.5.1970 †11.9.2025



Fotos: HV Nord

Plötzlich und unerwartet wurde unser langjähriger Geschäftsführer, unser Kollege und für manche auch Freund, Kay-Uwe Teetz, aus dem Leben gerissen. Wir sind tief betroffen und können es auch heute noch nicht richtig fassen.

Kay-Uwe Teetz kam nach langjähriger Vertretung des Handwerks im Jahre 2014 zum Handelsverband Nord und hat fast elf Jahre lang erfolgreich die Interessen des Handels und seiner Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern vertreten. Besonders sein unermüdlicher Einsatz während der Coronapandemie wird vielen in Erinnerung bleiben. Tag und Nacht hat er daran gearbeitet, die Beeinträchtigungen für die Unternehmen zu minimieren und die Versorgung der Verbraucher verantwortungsvoll zu ermöglichen. Als Gesprächspartner und Berater wurde er bei den Unternehmen, Freunden und Partnern der Branche oder auch den Medien und der Politik sehr geschätzt. Er wird in den vielen Reaktionen und Anteilnahmen, die uns erreicht haben, als locker, pragmatisch, sachkundig, lösungsorientiert, überlegt, charmant, positiv und sehr humorvoll beschrieben. Wir könnten noch viele positive Tugenden und Attribute hinzufügen. Einfach gesagt kamen viele Menschen gern mit ihm zusammen, haben gern mit ihm gearbeitet, diskutiert, Themen gesetzt, Projekte gestaltet oder sich Rat geholt.

Netzwerken und Kommunizieren waren seine absoluten Stärken.

Mit gekonnt inszenierter Ironie verstand er es, seine Gesprächspartner gelegentlich aus der Reserve zu locken. Oft ließ er sie bewusst

stets mit Herz.

Jeans, Turnschuhe, Shirt, Rucksack und nur in wenigen Ausnahmefällen ein Sakko, mehr brauchte Kay-Uwe Teetz nicht für eine tolle und erfolgreiche Interessenvertretung. So werden wir ihn Erinnerung behalten.



einen Moment im Unklaren – nur um die aufgekommene Unsicherheit schließlich mit einem schelmischen Blick und herzlichen Lachen wieder aufzulösen.

Wir haben einen tollen Kollegen, Weggefährten und Freund verloren. Er verstand es, mit seinem ganz eigenen ironischen Humor Situationen zu erhellen – häufig unerwartet, aber

Wir sind dankbar für die Zeit, die er zu uns gehört hat. Gern hätten wir ihn noch viele Jahre in unserer Mitte gehabt. Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Familie.

In stiller Anteilnahme

Präsidium und Team des HV Nord

Online-Krankschreibungen vor Gericht

Wann Arbeitgeber eine AU anzweifeln dürfen

● VON RECHTSANWALT RALPH HELLWIG

Die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung („AU“) ist der zentrale Nachweis für krankheitsbedingte Ausfälle. Ihrem Beweiswert misst die Rechtsprechung traditionell ein hohes Gewicht zu: In der Regel genügt das Attest als Beweis dafür, dass ein Arbeitnehmer arbeitsunfähig erkrankt ist. Will der Arbeitgeber diesen Beweiswert erschüttern, muss er konkrete Umstände darlegen, die Zweifel an der tatsächlichen Arbeitsunfähigkeit begründen. Typische Verdachtsmomente sind widersprüchliche Angaben, beobachtbare gesundheitswidrige Aktivitäten oder Auffälligkeiten rund um die Ausstellung der Bescheinigung wie die passgenaue Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung anlässlich einer Kündigung.



Foto: Adobe Stock | # 211544267 nmann77

Mit dem Aufkommen von Online-Krankschreibungen haben sich diese Prüfungskriterien verschärft. Zwar ist die telemedizinische Krankschreibung grundsätzlich zulässig. Sie setzt aber nach den medizinischen Standards der Arbeitsunfähigkeits-Richtlinie einen persönlichen, unmittelbaren oder mittelbaren Arztkontakt voraus – etwa per Video oder Telefon. Reine Fragebogen-Systeme ohne ärztliche Interaktion erfüllen diese Voraussetzungen nicht. Bescheinigungen solcher Anbieter sind deshalb besonders anfällig dafür, ihren

Beweiswert zu verlieren. Arbeitgeber dürfen sie anzweifeln, wenn die Umstände erkennen lassen, dass keine echte ärztliche Feststellung der Arbeitsunfähigkeit stattgefunden hat.

Vor diesem Hintergrund bestätigt das LAG Hamm in einem Urteil vom 5. September 2025 (14 SLa 145/25) die außerordentliche Kündi-

gung eines Mitarbeiters, der eine online erworbene AU eingereicht hatte. Der Arbeitnehmer hatte über eine Website gegen Gebühr eine Bescheinigung erhalten, die äußerlich dem früheren „gelben Schein“ entsprach. Tatsächlich war jedoch keinerlei Arztkontakt erfolgt; die Feststellung beruhte ausschließlich auf einem digitalen Fragebogen. Die Website wies selbst darauf hin, dass einer solchen AU ein geringerer Beweiswert zukomme und die ausstellenden Ärzte nicht in Deutschland zugelassen seien.

Das Gericht wertete die Vorlage dieser Bescheinigung als bewusste Täuschung des Arbeitgebers. Der Arbeitnehmer habe durch das Dokument wahrheitswidrig suggeriert, ein Arzt habe eine arbeitsunfähige Erkrankung festgestellt. Dieser Vertrauensbruch sei so schwerwiegend, dass der Arbeitgeber nicht einmal eine Abmahnung aussprechen müsse. Hinzu komme, dass sich der Beschäftigte durch die Vorlage der ersichtlich nicht ordnungsgemäß zustande gekommenen Bescheinigung eine Entgeltfortzahlung „erschlichen“ habe. Der Arbeitnehmer konnte seine behauptete Erkrankung später auch nicht substantiiert darlegen; sein pauschaler Vortrag zu Symptomen reichte dem Gericht nicht.

Das Urteil zeigt:

Online-Krankschreibungen ohne ärztlichen Kontakt sind rechtlich riskant. Arbeitnehmer sollten sorgfältig prüfen, ob der Anbieter die gesetzlichen und medizinischen Anforderungen erfüllt. Arbeitgeber wiederum können solche Atteste anzweifeln und – bei bewusstem Täuschungsverhalten – sogar fristlos kündigen. Die Entscheidung des LAG Hamm setzt hierzu ein erfreulich deutliches Signal.

Sie haben Fragen zu rechtlichen Themen?

Unsere Rechtsexperten helfen Ihnen weiter:

Kiel: 0431-97407-0

Rostock: 0381-453332

Hamburg: 040-369812-14



Foto: Uwe Böttcher

... Uwe Böttcher

Regionalverantwortlicher der Mentoren für Unternehmen in Schleswig-Holstein e.V., Region Lübeck

Viele kleine und mittlere Unternehmen sowie Gründer stehen vor der Herausforderung, ihr Geschäft in einem zunehmend komplexen Umfeld zu steuern. Unterstützung bieten in Schleswig-Holstein die Mentoren für Unternehmen e.V. – erfahrene ehemalige Führungskräfte und Unternehmer, die ihr Wissen ehrenamtlich weitergeben. Wir sprachen mit Uwe Böttcher über ihre Arbeit.

Was genau machen die Mentoren und welche Unternehmen können Ihre Unterstützung in Anspruch nehmen?

Unsere Kernbereiche sind Gründung, Nachfolge und Geschäftsoptimierung. Wir unterstützen vor allem kleine Unternehmen und Gründer, die sich keine teure Unternehmensberatung leisten können. Wir verstehen uns als Prozessberater und Sparringspartner auf Augenhöhe – keine Rechts- oder Steuerberater, aber wir helfen bei der Vorbereitung entsprechender Gespräche. Zudem bringen wir unser gesamtes Netzwerk ein, etwa unsere Kontakte zu Förder- und Finanzinstituten.

Unsere Mentoren kommen aus ganz unter-

schiedlichen Branchen und Bereichen – von Vertrieb und Marketing über Ingenieurwesen bis IT – und bilden sich laufend zu Themen wie KI oder Nachhaltigkeit fort. Grundsätzlich kann sich jeder an uns wenden. Wenn wir einmal nicht helfen können, vermitteln wir geeignete Kontakte weiter – das kommt aber selten vor.

In welchen Bereichen suchen Unternehmen derzeit am häufigsten Rat, und wo sehen Sie besondere Herausforderungen für den Einzelhandel?

Derzeit liegen die meisten Anfragen in den Bereichen Gründung und Geschäftsoptimierung, vor allem bei Finanzierungsfragen. Erstaunlich wenige wenden sich wegen Unternehmensnachfolge an uns, obwohl hier großer Bedarf besteht.

Im Einzelhandel geht es häufig um Ablaufoptimierung, Digitalisierung und Geschäftsübergabe. Kleine Betriebe stehen besonders unter Druck durch den Internethandel. Sie sollten auf ein spezifisches, hochwertiges Sortiment und gute Beratung setzen – und selbst digitale Verkaufskanäle nutzen oder die Warenbeschaffung vereinfachen. Viele Gründer

denken jedoch bereits von vornherein an den E-Commerce.

Wie läuft eine Zusammenarbeit mit den Mentoren ab und welche Vorteile bringt der Blick von außen?

Interessierte Unternehmen können sich über www.mentoren-sh.de/beratungsanfrage/ bei uns melden. Wir benötigen zunächst Angaben zu Standort, Größe und Problemstellung, um den passenden Mentor zu finden. Dieser meldet sich dann zur kostenfreien Erstberatung. Danach entscheiden beide Seiten, ob sie zusammenarbeiten möchten; oft arbeiten wir auch im Team. Dieser Prozess ist selbstverständlich streng vertraulich. Es wird dann eine Beratungsvereinbarung geschlossen, die jederzeit kündbar ist. Wir erwarten lediglich einen Kostenbeitrag für Aufwendungen wie Fahrtkosten und bei erfolgreicher Beratung eine kleine Spende an den Verein. Dieser finanziert sich überwiegend über Mitgliedsbeiträge. Unsere Stärke liegt in Unabhängigkeit, Neutralität und unserer Erfahrung. Der Blick von außen eröffnet neue Perspektiven – manchmal hilft gerade das Fehlen zu tiefer Spezialisierung, um frische, praxisnahe Lösungen zu finden.

Generationswechsel im Schaufenster:

Wie die Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern und Nachfolgezentrale MV erfolgreiche Nachfolgen ermöglicht

Viele Einzelhändler in Mecklenburg-Vorpommern stehen in den kommenden Jahren vor einer wichtigen Entscheidung: Wer führt das Geschäft weiter, wenn die Inhaberin oder der Inhaber in den Ruhestand geht?

Die NACHFOLGEZENTRALE MV unterstützt Unternehmerinnen und Unternehmer bei genau dieser Frage. Als neutrale Plattform bringt sie abgebende Betriebe und engagierte Nachfolgeinteressenten diskret und zielgerichtet zusammen. Ziel ist der Erhalt und die Weiterentwicklung bestehender Betriebe in Mecklenburg-Vorpommern und damit auch der Arbeitsplätze im Land.

„Wer sein Lebenswerk in neue Hände geben will, sollte frühzeitig planen“, betont Barbara Steinbrückner, Koordinatorin bei der Nachfolgezentrale MV. „Eine geregelte Übergabe braucht oft mehrere Monate bis Jahre. Mit

unserer Matching-Software finden wir passende Nachfolgekandidatinnen und -kandidaten im Land und darüber hinaus. So bleibt das, was über Jahre aufgebaut wurde, auch in Zukunft lebendig.“

Durch die Einbindung der Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern (BMV) lassen sich Projekte finanzieren, die sonst wegen unzureichender Sicherheiten der Unternehmen häufig scheitern würden. Die Ausfallbürgschaften der BMV sind für Banken und Sparkassen vollwertige Kreditsicherheiten und erleichtern zukünftigen Nachfolgerinnen und Nachfolgern somit den Zugang zu Krediten.

Trägerin der Nachfolgezentrale MV ist die Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH. Gemeinsam mit dem Land Mecklen-



Foto: Eckli Raif

burg-Vorpommern und den Wirtschaftskammern des Landes wurde das Projekt ins Leben gerufen. Gefördert wird die Arbeit aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF). Der gesamte Prozess ist für Nachfolgeinteressierte kostenlos. Im Falle einer erfolgreichen Vermittlung durch die NACHFOLGEZENTRALE MV besteht eine Provisionspflicht für übergebende Unternehmerinnen und Unternehmer.

Unter <https://nachfolgeportal-mv.nachfolgezentrale-mv.de/> können Sie sich einfach registrieren.



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Die tarifvertragliche Altersversorgung im Einzelhandel.

Eine innovative Branchenlösung für Arbeitgeber und
Mitarbeitende.

Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist die Absicherung im Alter ein wichtiges Thema. Vor diesem Hintergrund haben die Arbeitgeberverbände im Einzelhandel Tarifverträge zur Altersvorsorge geschlossen.



Jetzt QR-Code scannen
und direkt informieren.

signal-iduna.de/bav-einzelhandel

Unser Kooperationspartner:



**Handelsverband
Nord**