

Einsatz von KI im Handel
Effiziente Lösungen für
personalisierte Kunden-
interaktion [S. 07](#)

Tarifkonflikt
Aktueller Stand Tarifver-
handlungen im Norden [S. 09](#)

 **Handelsverband
Nord**
Hamburg · Schleswig-Holstein
Mecklenburg-Vorpommern

Handel(n) im **NORDEN**

Das Mitgliedermagazin des Handelsverband Nord

09.2023 **#3**



**Top Thema Personal:
Tag des Norddeutschen
Handels 2023**

Ab S. 04



Liebe Mitglieder des Handelsverband Nord,

kaum etwas treibt uns im Handel derzeit wohl mehr um als der Mangel an Personal. Dies war für uns Veranlassung, dieses Thema auf die Agenda unserer Jahresveranstaltung, den **Tag des Norddeutschen Handels (TNH)**, zu bringen. Unter dem Motto „Job.Mensch.Handel. Arbeitsplätze attraktiv gestalten“ haben sich rund 150 Teilnehmende am 12. September in Workshops, Vorträgen, Best-Practice-Beispielen und im persönlichen Austausch intensiver mit dem Thema befasst und hoffentlich auch neue Impulse mit nach Hause nehmen können.

In dieser Ausgabe von Handel(n) im Norden geht das Thema in die Verlängerung und Sie finden neben einer kurzen Nachlese zum TNH weiterführende Beiträge rund um die Fragestellungen zum Fachkräftemangel im Handel: New Work, Künstliche Intelligenz, Förder- und Qualifizierungsmaßnahmen für Beschäftigte sowie die Ausbildungskampagne des Handelsverbands greifen wir in dieser Ausgabe unter anderem für Sie auf.

Ein ganz anderes, für die nahe Zukunft jedoch sehr relevantes Thema ist der digitale Euro. Wir erklären die Hintergründe und erläutern, was auf Sie als Einzelhändlerinnen und -händler zukommen wird.

Des Weiteren stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe jede Menge Siegerinnen und Sieger vor. Zahlreiche Initiativen und Wettbewerbe für den Einzelhandel sind in diesem Jahr ausgelobt worden – hervorheben möchte ich jedoch an dieser Stelle den in diesem Jahr durch uns erstmals veranstalteten **Wettbewerb „Personal Award“**. Unter dem Motto ‚simply the best‘ haben wir im Handel tätige Menschen gesucht, die sich ein wenig abheben, beispielsweise Besonderes an vorderster Front leisten oder aber leise im Hintergrund für bessere Prozesse sorgen. Über die große Resonanz auf unseren Wettbewerb haben wir uns sehr gefreut. Die Qualität der Bewerber zeigt auch, dass der Handel ein attraktiver Arbeitgeber sein kann und viele Möglichkeiten bietet, sich persönlich weiter zu entwickeln!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen allen einen guten und erfolgreichen Start in die Herbstsaison und wünsche viel Spaß beim Lesen.

DIERK BÖCKENHOLT
Hauptgeschäftsführer
Handelsverband Nord

Die Geschäftsstellen des Handelsverbands Nord

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

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

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

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

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

04



Top Thema Personal:
Tag des Norddeutschen Handels

Foto: Christian Wiese

Foto: Sascha Schwarzer



Innstadtkongress in MV gibt
Impulse zur Innstadtbelebung

17



Hinweisgeber, Meldekanäle
...worauf ist zu achten?

Foto: AdobeStock, Mykyta

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



TOP THEMA PERSONAL

- 04 **Tag des Norddeutschen Handels**
- 06 **Eine Frage der Beziehung**
Gewandeltes Arbeitsverständnis im Zuge von New Work
- 07 **KI: Lösungen für den Handel**
- 08 **Qualifizierungsmöglichkeiten für Beschäftigte im Handel**
Angebote der Bundesagentur für Arbeit
- 09 **Ausbildungskampagne des HDE**



AUS UNSEREN BUNDESLÄNDERN

- 09 **Tarifkonflikt**
Verbandsempfehlung zur Entgelterhöhung
- 10 **Der digitale Euro**
Warum wir ihn brauchen
- 12 **Innstadtkongress in MV**
Impulse zu Innstadtbelebung
- ab 13 **Wir gratulieren...**
Norddeutscher Handelspreis 2023, Generationenfreundliches Einkaufen, Unternehmerehrung in Rostock, Wettbewerb „Erfolgsraum Altstadt“



IN EIGENER SACHE

- 16 **Beiratssitzung HV Nord**
Neue Ehrenämter gewählt



RECHT

- 17 **Das Hinweisgeberschutzgesetz**



3 FRAGEN AN ...

- 22 **... Petra Brink**
Leiterin Personal & Recht bei Prediger Lichtberater



AUS DEM PARTNERNETZWERK

- 19 **Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V.**

Lösungen für den Personalmangel:

Das war der „Tag des Norddeutschen Handels 2023“ in Lübeck

Es sind herausfordernde Zeiten für den Handel. Insbesondere der Arbeits- und Fachkräftemangel setzt Unternehmen zu. Aber kann alleine der demografische Wandel hierfür ursächlich sein? Wie ist es zu erklären, dass immer mehr gearbeitet wird, gleichzeitig immer mehr Tätigkeiten automatisiert werden und trotzdem überall Mitarbeiter fehlen? Branchenvertreter aus ganz Norddeutsch-



attraktiver präsentieren kann. Dieser zentralen Fragestellung gingen am „Tag des Norddeutschen Handels“ in den Lübecker media docks Referenten und Gäste aus Handel, Wirtschaft, Politik und Kommunen nach. Unter dem Titel „Job.Mensch.Handel –

sonalsituation im Handel haben: Digitalisierung und Technisierung, Erwartungshaltung und Anspruch der jungen Generation, Erleichterung des Wiedereinstiegs in den Beruf und Zuwanderung. Rasch kann hier der Ruf nach



Fotos: Christian Wese

Unternehmen aktiv tun können, um dieser Herausforderung zu begegnen, zeigten Referenten in Vorträgen, Workshops und Best-Practice-Beispielen aus dem Handel auf.

So wagte Ulrike Witt, Leiterin Forschung Personal im Handel beim EHI Retail Institut, einen Blick in die Zukunft: Die im Oktober dieses Jahres erscheinende Szenario-Studie des EHI skizziert acht plausible Szenarien, wie die Arbeitswelt im Handel künftig aussehen könnte. Katharina Weinert vom Handelsverband Deutschland stellte eine passgenau für den Handel konzipierte Auszubildendenkampagne vor. Außerdem lieferten mittelständische Unternehmen wie B.O.C. aus Hamburg und die coop eG einen praxisnahen Einblick, wie Arbeitgeber sich auf die Arbeitswelt der Zukunft einstellen können.

Höhepunkte der Veranstaltung waren die Ver-

leihung des Norddeutschen Handelspreises an die Hamburger Bike & Outdoor Company sowie die erstmalige Verleihung des Personal Awards 2023 „Simply the best“. Diese Auszeichnung ging an Einzelhandelskauffrau Cornelia Schröpfer vom Modehaus Nikolaus in Rostock.

Zur Bildergalerie gelangen Sie hier:



oder unter <https://tinyurl.com/4pwebe7u>

Simply the best - Gewinnerin des ‚Personal Award‘ kommt aus Mecklenburg-Vorpommern

Der in diesem Jahr erstmalig vom Handelsverband Nord unter dem Motto ‚Simply the best‘ ausgelobte Personal Award 2023 geht an die Einzelhandelskauffrau Cornelia Schröpfer vom Modehaus Nikolaus aus Rostock. Mit dem Personal Award würdigt der Handelsverband Nord das große Engagement und die wichtige Rolle der Beschäftigten im Einzelhandel.

Die Beteiligung war hoch und die Anwärterinnen und Anwärter für die Auszeichnung kamen aus allen Branchen. Viele würdige Kandidaten und Kandidatinnen befanden sich darunter, letztendlich konnte die Einzelhandelskauffrau Cornelia Schröpfer die neunköpfige

Jury jedoch in besonderem Maße überzeugen. Im Rahmen des „Tag des Norddeutschen Handels“ am 12. September in Lübeck wurde der Preis vor rund 150 Gästen an die Rostockerin verliehen. In der Jurybegründung heißt es: „Die Qualität der Bewerber zeigt, dass der Handel ein attraktiver Arbeitgeber sein kann und viele Möglichkeiten bietet, sich persönlich weiter zu entwickeln. Dies trifft auch auf die Siegerin zu; sie hat uns mit ihrem besonderen Engagement, ihrem Fachwissen und ihrer Begeisterung für den Handel wirklich beeindruckt.“

Die Preisträgerin hat das Handelsgen ihrer El-

tern geerbt, Kundengespräche und -beratung bereiten ihr besondere Freude. Auch wenn der Handel neue Wege geht, Online-Präsenz und -Kompetenz immer wichtiger werden, hat die 48-jährige Rostockerin keine Berührungsängste, sondern wirkt mit bei der Gestaltung neuer Wege. Auf die Frage, was an Ihrem Beruf so besonders ist, antwortet Cornelia Schröpfer: „Das Schönste an meiner Arbeit ist, wenn sich die Kunden am Ende für die Beratung bei mir bedanken und glücklich den Laden verlassen.“

Hier erfahren Sie mehr über die diesjährige Preisträgerin:

<https://tinyurl.com/2p866ar5>

land trafen sich am 12. September in Lübeck, um beim Spitzenevent des norddeutschen Handels über mögliche Wege aus dem Fachkräftedilemma zu diskutieren.

Der Handel benötigt dringend Antworten auf die Frage, wie sich die Branche im Wettbewerb um Arbeitskräfte und junge Menschen

Arbeitsplätze attraktiv gestalten“ organisierte der Handelsverband Nord (HV Nord) das diesjährige Branchenevent, zu dem sich rund 150 Teilnehmer aus ganz Norddeutschland trafen.

In seiner Begrüßung umriss HV Nord Präsident Andreas Bartmann die Themen, die einen Einfluss auf die weitere Entwicklung der Per-

dem Eingreifen der Politik laut werden. Der Verbandspräsident hingegen richtete klare Worte an die Anwesenden: „Der Ruf nach dem Staat ist nicht die Lösung. Wenn Mitarbeiter nicht zu haben sind, müssen wir nach eigenen Möglichkeiten suchen!“

Wie diese Wege aussehen können und was



Mitarbeitende aus Handelsunternehmen aus dem HV Nord Verbandsgebiet konnten sich für den mit 500 Euro dotierten Preis selbst bewerben oder durch ihre Arbeitgeber vorgeschlagen werden. Voraussetzung war, dass die Bewerberinnen und Bewerber sich ein wenig abheben, beispielsweise Besonderes an vorderster Front leisten oder aber leise im Hintergrund für bessere Prozesse sorgen.

Bild: Cornelia Schröpfer (Mitte) nimmt von Handelsverband Nord Präsident Andreas Bartmann und Mareike Petersen (HV Nord) die Auszeichnung entgegen.

Eine Frage der Beziehung

Die Arbeitswelt im Einzelhandel verändert sich. Ursache sind einerseits neue Geschäftsmodelle und die Digitalisierung von Pro-

zessen, andererseits der demografische Wandel sowie gestiegene Ansprüche an und von Mitarbeiter*innen. Ein Umdenken ist also gefragt.

Neue Technologien ermöglichen vieles. Sie können Prozesse verschlanken, Kommunikation verbessern, Transparenz sichern und Effizienz steigern. Das allein reicht aber nicht, um für die Zukunft gerüstet zu sein. New Work bedeutet ein grundsätzlich neues Verständnis von Arbeit. Es geht eben nicht nur um die digitale Transformation von Arbeitsprozessen in einer immer komplexeren Welt. Es geht vor allem um eine veränderte Erwartungshaltung der Mitarbeiter*innen in Bezug auf Freiheit und Teilhabe, Selbstbestimmung sowie Sinnstiftung durch Arbeit. Der Aufbau von Beziehungen und die Wertschätzung von Individualität in Bezug auf Mitarbeitende gewinnt deshalb immer mehr an Bedeutung. Gute Arbeitsbedingungen sind die Basis, um Mitarbeiter*innen für den Handel zu begeistern und für innovative Ideen offen zu sein. Im Kontext von New Work bedeutet dies zum Beispiel flachere oder flexiblere Hierarchien und die Demokratisierung von Entscheidungsprozessen.

Dennoch lässt sich auch bei besten Arbeitsbedingungen der Personalmangel nicht wegdiskutieren. Laut einer aktuellen EHI-Studie setzt der Handel längst auf technologische Lösungen, um Personalengpässe zu kompensieren und das vorhandene Personal effizient zu unterstützen. Dazu gehören etwa Seamless Checkout, vom Self-Checkout über Scan & Go bis hin zum kassenlosen Store, oder elektronische Regaletiketten, automatische Bestellsysteme und Roboter zur Erfassung von Regalbeständen. Vor allem im Lebensmitteleinzelhandel sind Storekonzepte, die völlig ohne Personal auskommen oder Personal nur in kleinen Zeitfenstern einsetzen, auf dem Vormarsch. Dies ist für ländliche Gebiete oft die einzige Möglichkeit, die Nahversorgung zu gewährleisten.

Dies kann aber nicht die Lösung für den gesamten stationären Einzelhandel sein, denn es sind letztlich die Beziehungen zwischen Menschen, die eine Gesellschaft zusammenhalten. Einkaufen ist auch ein Event, ein geselliger Faktor, zu dem der persönliche Austausch im Shop einfach dazugehört. Im EHI wird aktuell ein Szenario Projekt ausgewertet, das sich mit der Zukunft der Arbeitswelt im stationären Einzelhandel



Ulrike Witt ist Leiterin Forschung Personal im Handel beim EHI Institut in Köln

beschäftigt. Vor allem eins der acht methodisch erarbeiteten Szenarien lässt einen hoffnungsvollen Blick in die Zukunft zu. In diesem Szenario ergänzen sich Mensch und Technologie perfekt und die Bedürfnisse der Mitarbeiter*innen werden so berücksichtigt, dass diese leidenschaftlich ihrer Arbeit nachgehen. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebenden und -nehmenden sowie zwischen Servicekräften und Kund*innen sind von Wertschätzung geprägt. Der Einkauf wird zum Happening, die Generierung sozialer Kontakte dominiert. Und Innenstädten gelingt es, ihre Attraktivität durch positive Erlebnisse beim Einkaufen zu steigern.

● VON ULRIKE WITT

Weitere Informationen zur EHI Initiative „Future of Work in Retail“ finden Sie hier: <https://www.future-of-work-in-retail.de/>

Am 17. Oktober werden die Projektergebnisse vorgestellt und das dazugehörige Whitepaper über das EHI Institut kostenfrei erhältlich sein.

KI: Lösungen für Kundeninteraktion, Bestandsverwaltung und Betrugserkennung

In der heutigen Welt spielt Künstliche Intelligenz (KI) in verschiedenen Branchen eine immer wichtigere Rolle. Besonders im Handelssektor eröffnet der Einsatz von KI zahlreiche Möglichkeiten, um Prozesse zu optimieren, die Kundenerfahrung zu verbessern und das Unternehmenswachstum anzukurbeln. Dabei muss der Einsatz von KI nicht teuer sein, sondern kann immense Vorteile bieten. Wir werfen einen Blick auf die unterschiedlichen Anwendungsbereiche:

Personalisierte Kundeninteraktion:

KI ermöglicht personalisierte Kundenerlebnisse durch die Analyse von Kundenverhalten und -präferenzen. Unternehmen nutzen KI-Algorithmen bereits erfolgreich, um Empfehlungssysteme zu verbessern und maßgeschneiderte Angebote anzubieten. Chatbots können ebenfalls den Kundenservice effizient unterstützen.

Effiziente Bestandsverwaltung:

Die Bestandsverwaltung stellt oft eine große Herausforderung dar. KI hilft Handelsunternehmen dabei, ihre Bestände besser zu verwalten und Engpässe sowie Überbestände zu vermeiden. Durch die Analyse von historischen Verkaufszahlen, Nachfrageprognosen,

saisonalen Trends und externen Faktoren können KI-gesteuerte Systeme automatische Nachbestellungen auslösen, um die Effizienz zu verbessern und den Umsatz zu steigern.

Betrugserkennung und Sicherheit:

KI kann dabei helfen, Betrugsversuche frühzeitig zu erkennen und zu verhindern. Durch die Analyse von Transaktionsdaten und dem Vergleich mit Mustern und Verhaltensweisen können KI-Algorithmen verdächtige Aktivitäten erkennen und Alarm schlagen. Dies

verwaltung bis hin zur Betrugserkennung und Sicherheit. Der Einsatz von KI muss nicht zwangsläufig viel Geld kosten. Tatsächlich gibt es kosteneffiziente Lösungen, die den Unternehmen erhebliche Vorteile bringen können. Bereits heute besteht die Möglichkeit standardisierte KI-Programme zu erwerben. Diese vorgefertigten Lösungen sind eine effektive Hilfestellung, wenn es darum geht, die Arbeit kleiner und mittelständischer Händler zu vereinfachen. Im Vergleich zu maßgeschneiderten KI-Tools sind sie deutlich kostengünstiger.



Foto: AdobeStock, Blue Planet Studio

spart Kosten und schützt das Unternehmen sowie Kunden und Kundinnen vor finanziellen Schäden.

Die Anwendungsbereiche von künstlicher Intelligenz in Handelsunternehmen sind vielfältig und reichen von personalisierter Kundeninteraktion über effiziente Bestands-

Darüber hinaus sind Wartung und Updates bereits integriert, was die Nutzung für kleine und mittelständische Händler erheblich vereinfacht. Die transformative Kraft der künstlichen Intelligenz bietet ein enormes Potenzial für die Zukunft des Handels. Es liegt nun an den Unternehmen, diese Möglichkeiten zu erkennen und zu nutzen.

Zukunfts-
zentrum MV



Das Zukunftszentrum MV+ (ZMV+) unterstützt klein- und mittelständische Unternehmen aller Branchen bei digitalen und demografischen Herausforderungen und begleitet sie mit praxisnaher Beratung und Qualifizierung in eine digitalisierte, nachhaltigere und krisenfestere Zukunft.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.zukunfts-zentrum-mv.de/>.



Foto: AdobeStock, DC-Studio

Technologien können helfen, Personalengpässe zu kompensieren oder Mitarbeitende unterstützen - gänzlich lösen lässt sich der Fachkräftemangel nicht.

Qualifizierungsmöglichkeiten für Beschäftigte im Handel



Foto: AdobeStock; master1305

Ein Blick in die Zukunft: Die Transformationsprozesse am Arbeitsmarkt sind so stark wie nie zuvor und das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung geht davon aus, dass 5 von 6 Tätigkeitsfeldern im Verkauf im Rahmen der Digitalisierung substituiert werden können - das sind 83% aller Tätigkeiten im Handel! Einzige Ausnahme: Kundenberatung/-betreuung. Zeitgleich wird das Arbeitskräfteangebot durch den demografischen Wandel geringer, die Mitarbeiterstruktur verändert sich.

Diese Veränderungen wollen von Arbeitgebenden mit Weitsicht begleitet und gestaltet werden. Dabei reicht ein einzelner Ansatz nicht für die Deckung des eigenen Fachkräftebedarfs aus. Mit vielseitigen Strategien müssen alle Reserven aktiviert und genutzt werden. Die Agentur für Arbeit hält mit einem vielseitigen Portfolio Unterstützungsangebote sowohl für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer wie auch für Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber bereit.

Für Wieder- oder Quereinsteigende

In vielen Berufsfeldern müssen die Beschäftigten langfristige Berufsalternativen für sich eröffnen. Ihre Agentur für Arbeit unterstützt Sie als Arbeitgeber dabei, eine Berufserprobung durchzuführen und so potenzielle Mitarbeitende zu Ihnen ins Unternehmen zu holen. Eine Einstellung kann auch durch einen

Eingliederungszuschuss finanziell gefördert werden.

Für Ihre Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer

Im Rahmen der Substituierbarkeit weiter Teile der Tätigkeit im Handel ist davon auszugehen, dass neues Wissen in den Unternehmen erforderlich ist. Das vorhandene Wissen wird aufgrund digitaler Lösungen nicht mehr benötigt. Sie und Ihre Beschäftigten kennen Ihr Unternehmen am besten und können daher einschätzen, welche Strategie für Ihr Unternehmen die geeignetste ist. Eine Neueinstellung hilft in einer solchen Situation unter Umständen wenig. Die Agentur für Arbeit hilft Ihnen nicht nur dabei, Ihre Personalstruktur und zukünftigen Bedarf zu analysieren, sondern plant und setzt gemeinsam mit Ihnen die erforderlichen Qualifizierungsmaßnahmen

um. Die Lehrgangskosten können hierbei bis zu 100% durch Ihre Agentur für Arbeit gefördert werden.

Für alle

Die Agentur für Arbeit fördert Ausbildungs- und Arbeitsverhältnisse auf vielseitige Weise. Individuelle Konstellationen können Sie mit dem Arbeitgeberservice Ihrer Agentur für Arbeit besprechen: Umwandlung eines Nebenjobs in eine geförderte Umschulung, Informationsveranstaltungen für Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen oder auch Einzelberatung Ihrer Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer – über den Arbeitgeberservice Ihrer Agentur für Arbeit finden Sie Unterstützung.

www.arbeitsagentur.de



Karriere Handel

Nachwachskräfte gewinnen mit der Azubi-Kampagne vom Handelsverband



Website: www.karriere-handel.de

www.instagram.com/karrierehandel/
www.facebook.com/karrierehandel
www.youtube.com/@karriere-handel

Um motivierte Nachwuchskräfte für den Handel zu gewinnen, hat der Handelsverband Deutschland (HDE) eine umfassende Ausbildungskampagne gestartet. Auf der Webseite www.karriere-handel.de sowie auf den Social-Media-Plattformen Instagram, Facebook, YouTube und TikTok geben Auszubildende, junge Fachkräfte und Social-Media-Botschafter der Handelsunternehmen Einblicke in die Praxis und klären auch über Klischees auf.

Auch der regelmäßig aktualisierte Blog richtet sich direkt an Jugendliche sowie junge Erwachsene und gibt wichtige Informationen und Tipps über die Ausbildung und das Arbeiten im Handel.

Unternehmen können das gut aufbereitete Wissen für Ihre unternehmensinterne Kommunikation nutzen oder die Maßnahmen ganz bequem in ihre eigenen Kampagnen zur Gewinnung von Nachwuchskräften einbinden.

MV HH SH Tarifkonflikt

HV Nord-Empfehlung für Entgelterhöhungen ohne Tarifabschluss

Im Einzelhandels-Tarifkonflikt war im Norden seitens Verdi bislang kein wirklicher Verhandlungswille erkennbar. Auch in allen anderen Bundesländern war in bundesweit über 50 Verhandlungsrunden trotz mehrmals nachgebesserter Angebote der Arbeitgeberseite keine Einigung mit der Gewerkschaft möglich.

Mit Blick auf die fehlende Einigungsbereitschaft von Verdi hat der HV Nord deshalb zusammen mit allen anderen Landesverbänden

und dem HDE eine sogenannte „Verbandsempfehlung“ für Entgelterhöhungen ohne Tarifabschluss beschlossen:

Für tarifgebundene Unternehmen besteht frühestens ab 1. Oktober 2023 die Möglichkeit, freiwillige anrechenbare Vorweganhebungen bezogen auf die tariflichen Löhne, Gehälter sowie Ausbildungsvergütungen in Höhe von 5,3 Prozent auszuzahlen. Damit wird es tarifgebundenen Unternehmen damit ermöglicht, die Vorweganhebung in allen Tarifgebieten des Einzelhandels ab 1. Oktober 2023 umzusetzen.

Als Verband empfehlen wir unseren Mitgliedern, die freiwillige Vorweganhebung im Rahmen der unternehmensindividuellen wirtschaftlichen Spielräume zu prüfen und ggf. umzusetzen.

Die Verbandsempfehlung und ein Musterschreiben für die Beschäftigten finden Sie auf unserer HV Nord Homepage: <https://rb.gy/aunl2>

Wichtiger Hinweis:

Die Verbandsempfehlung stellt keine Verpflichtung für die Unternehmen dar, diese exakt und in voller Höhe umzusetzen. Sie ist indes bezüglich ihrer Obergrenze verpflichtend.

MV HH SH Digitale Welt

Der digitale Euro

Was es damit auf sich hat und warum wir ihn brauchen

VON DIERK BÖCKENHOLT

In Europa wird bereits seit längerem über die Einführung eines sog. digitalen Euro (eEuro) diskutiert. Die Untersuchungsphase des Rats der europäischen Zentralbank (EZB) wird Ende dieses Jahres abgeschlossen sein und über seine Einführung entschieden. Er könnte sogar den Status eines ergänzenden, gesetzlichen Zahlungsmittels erhalten. Für den Handel ist dies ein relevantes Feld, und so hat der HV Nord sich auf Einladung der Deutschen Bundesbank in den Diskussionsprozess eingebracht.

Was bedeutet die Einführung des eEuro nun für den Handel? Der Geldmarkt wird aktuell von privaten Systembetreibern wie Mastercard, Visa oder Paypal dominiert, die auch die Konditionen für die Nutzer bestimmen. Meist muss der Handel für die Transaktionskosten aufkommen - die Lasten sind damit ungleich

verteilt. Genau wie bei Bargeld kann der digitale Euro den einseitigen Nachteil aufbrechen. Die Bank als Vermittler entfällt, der Geldtransfer erfolgt über staatliche Infrastruktur. Jede Seite ist verantwortlich für die jeweilige Handhabung: Der Kunde muss Wallet oder Geldkarte mit eEuro aufladen, der Händler muss

seine Einnahmen verwalten. So entstünde ein effizienter und wettbewerbsintensiver Markt für Transaktionen. Entsprechend sieht der Hauptgeschäftsführer des HV Nord, Dierk Böckenholt, die Einführung eines digitalen Euro für die Handelsbranche auch positiv: „Die Einführung könnte die Digitalisierung



Foto: AdobeStock; Gorodenkoff

fördern und den Zahlungsverkehr sicherer machen. Der eEuro wird sich positiv auf den Wettbewerb in der Zahlungslandschaft auswirken, denn die Akzeptanzkosten werden niedriger ausfallen als bei privaten Bezahlungssystemen. Außerdem kann er die europäische Unabhängigkeit von (digitalen) außereuropäischen Währungen, Kryptowährungen und Big-Tech-Zahlungssystemen stärken.“

Voraussetzung für eine breite Akzeptanz des

eEuro bei Unternehmen und Verbrauchern sind allerdings die richtigen Rahmenbedingungen:

- Kein Akzeptanzzwang: Mit der Einführung als gesetzliches Zahlungsmittel darf kein Akzeptanzzwang verbunden werden. Die Unternehmen müssen entscheiden dürfen, welche Zahlungsmittel sie akzeptieren.
- Möglichst große Anonymität: Der Zahlungsempfänger benötigt keine Daten des Zahlers. Vertrauen in die Anonymität ist eine Grundvoraussetzung für eine breite Nutzung.

- Offline-Verfügbarkeit: Auch bei Ausfall der digitalen Infrastruktur sollte eine Notfalltransaktion möglich sein.

- Keine zusätzlichen Kosten: Der eEuro muss mit anderen unbekannten Zahlungsmitteln konkurrieren können und keine zusätzlichen transaktionsbezogenen Kosten generieren.

Einfache Anwendbarkeit in allen Kanälen: Die eEuro Wallets müssen einfach und intuitiv handhabbar sein sowie ein automatisiertes Auffüllen ermöglichen. Auch für den Zahlungsempfänger muss eine automatisierte Übertragung auf Geschäftskonten vorhanden sein.

Stabilitätsnotwendigkeiten beachten: Der digitale Euro soll nicht als Anlageform genutzt werden. Klare Regelungen für seine Verwendung auch außerhalb des Euroraums und ein ausreichender Schutz vor Cyberkriminalität sind notwendig.



Der eEuro wird sich positiv auf den Wettbewerb in der Zahlungslandschaft auswirken

Dierk Böckenholt

Eine Grundsatzentscheidung über die Einführung ist noch in diesem Jahr zu erwarten, danach beginnt die Ausgestaltung. Sowohl der Handelsverband Nord

als auch der Hauptverband HDE bringen sich in die politische Diskussion zum digitalen Euro auf allen Ebenen ein. Beide werden den Prozess im Interesse der Branche konstruktiv und wo nötig auch kritisch weiter begleiten.



Foto: AdobeStock; vegefox.com



Foto: HV Nord

Dierk Böckenholt, Hauptgeschäftsführer HV Nord

Zum Hintergrund:

Beim Geldsystem unterscheiden wir zwischen dem Zentralbankgeld und dem so genannten privaten Geld.

Was ist Zentralbankgeld?

Die Geldscheine und Münzen, die die Zentralbank herstellt und die wir in unseren Geldbörsen haben, werden als Zentralbankgeld bezeichnet. Es wird auch öffentliches Geld genannt, weil es von einer öffentlichen Institution ausgegeben, vom öffentlichen Sektor abgesichert wird und der Öffentlichkeit zur Verfügung steht.

Was ist privates Geld oder Giralgeld?

Neben der Zentralbank schaffen auch die Geschäftsbanken Geld. Das tun sie beispielsweise, wenn sie an Verbraucher oder Unternehmen einen Kredit vergeben. Privates Geld sind auch der Saldo auf unseren Kontoauszügen, Ersparnisse unserer Sparkonten, Zahlungen, die wir mit Kreditkarten oder mittels Online-Zahlungsdienst tätigen.

Welche Rolle soll in diesem Zusammenhang der digitale Euro spielen?

Die EZB und die nationalen Zentralbanken wollen mit Blick auf die wachsende Digitalisierung von Zahlungsvorgängen ein öffentlich gesichertes Zentralbank Geld in elektronischer Form zur Verfügung stellen. Möglich wäre dies über eine digitale europäische Zentralbank Währung. Verbraucher könnten digitale Eurobeträge über Karte oder App auf dem Smartphone zum Bezahlen nutzen. Der eEuro würde, ähnlich dem Bargeld, als Verbindlichkeit der Zentralbank gelten, nur in digitaler Form.

Innenstadtkongress in MV gibt Impulse zur Innenstadtbelebung

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des gut besuchten Innenstadtkongresses in Wismar konnten am 18. September einen prall gefüllten Sack an kreativen Ideen und Lösungsansätzen zur Belebung von Innenstädten mit nach Hause nehmen.

Lebhafte Diskussionen entwickelten sich insbesondere aus den Praxisberichten der Kommunalvertreter aus MV, die ihre Strategien in Sachen Innenstadtbelebung erläuterten und über die gemachten Erfahrungen berichteten. So kamen beispielsweise sehr praxisnahe Einblicke, wie Nutzungskonflikte gelöst und Möglichkeiten der Zwischennutzung erfolgreich umgesetzt werden können, aus Neubrandenburg und Grevesmühlen. Bürgermeister Lars Prahler erklärte, wie in Grevesmühlen das historische Rathaus und spätere Gaststätte ‚Altes Rathaus‘ zum Co-Working Space nebst ergänzenden Dienstleistungsangeboten umgestaltet wurde.

Eine weitere Herausforderung bei Leerstand,

Unter Ägide des Dialogforum Einzelhandel MV gingen Experten und Gäste gemeinsam der Frage nach, wie es gelingen kann, neue Konzepte und Funktionen für Ortszentren zu entwickeln, um diese für Bürger und Besucher lebenswerter zu gestalten.

die für Unbeteiligte zunächst nicht sichtbar ist, ist das Zusammenbringen der Akteure. Wie es besser gelingen kann, Immobilienakteure und Nutzer vor Ort zu vernetzen, zeigte das Beispiel aus der Stadt Schwerin. Über einen Leerstandswettbewerb ‚Idee sucht Laden sucht Idee‘ werden leerstehende Ladenflächen mit passenden Nutzungskonzepten verbunden.

Die Stadt Altentreptow hat sich für einen anderen Weg zur Entwicklung der Innenstadt entschieden: Mit einer Anschubfinanzierung stellt der Ort ein probates Mittel zur Verfügung, um einen attraktiven Anreiz für Neugründungen und Geschäftsübernahmen in der Innenstadt zu schaffen. Wie erfolgreich sich



Foto: Sascha Schwarzer

dieses Konzept entwickelt hat, erläuterte Bürgermeisterin Claudia Ellgoth. Ergänzt wurden die kommunalen Praxisbeispiele durch Impulse von Stadtplanern und -entwicklern.

In der sich anschließenden Diskussionsrunde mit Vertretern aus Politik, der Immobilienbranche und der IHK äußerte Kay-Uwe Teetz, Geschäftsführer des Handelsverband

Nord, sich zu den Chancen, aber auch zu den Grenzen der Innenstadtentwicklung durch die Kommunen. „Wir haben heute gesehen, dass es genügend Akteure in Mecklenburg-Vorpommern gibt, um wieder Kreativität und Leben in unsere Ortszentren zu bringen. Wir

wollen die „15-Minuten-Stadt“ schaffen und die Zentren dauerhaft als lebendige Mittelpunkte der Orte entwickeln. Das können Kommunen und Innenstadttakteure nicht allein stemmen. Deshalb plädieren wir nachdrücklich dafür, dass die Landesregierung sich nicht aus der Verantwortung ziehen darf und die Innenstadtentwicklung weiter auf der Agenda stehen muss. Hieran mitzuarbeiten, ist dem Handelsverband Nord und dem Dialogforum Einzelhandel Mecklenburg-Vorpommern ein wichtiges Anliegen.“

MV HH SH Wir gratulieren...

Norddeutscher Handelspreis 2023 geht an B.O.C aus Hamburg

Die BIKE & OUTDOOR COMPANY GmbH & Co. KG (B.O.C) ist auf dem Tag des Norddeutschen Handels in Lübeck mit dem Norddeutschen Handelspreis 2023 ausgezeichnet worden. Die B.O.C. Geschäftsführer Stephan Geiger und Bernd Heumann nahmen die Auszeichnung in den Lübecker media docks von Verbandspräsident Andreas Bartmann mit großer Freude entgegen. In seiner Laudatio hob er insbesondere hervor, wie gekonnt der Hamburger Fahrradspezialist seine verschiedenen Online- und Offline-Kanäle einsetzt und diese kundenfreundlich miteinander verbindet. Stationäre und digitale Welt ergänzen sich ideal und bieten dem Kunden ein per-

fektes Service- und Einkaufserlebnis. In der Jurybegründung heißt es ergänzend: „B.O.C. investiert in überdurchschnittlicher Weise in die Aus- und Weiterbildung seiner rund 1.400 Mitarbeitenden. Die Jury hat insbesondere beeindruckt, in welchem Maße das Unternehmen die individuelle Weiterentwicklung aller Angestellten fördert und unterstützt. Dies stellt in Zeiten des Fachkräftemangels einen wichtigen Faktor auch bei der Gewinnung neuen Fachpersonals dar. Über die B.O.C. Akademie können unter anderem Live- und Werkstatt-Trainings, Online-Seminare sowie Individualcoachings besucht werden.“



Foto: Christian Wese

Stephan Geiger (li.) und Bernd Heumann (re.) nehmen die Auszeichnung von Mareike Petersen (HV Nord) und Andreas Bartmann (Präsident HV Nord) entgegen.

Der Norddeutsche Handelspreis wird seit 2008 vom Handelsverband Nord vergeben. Ausgezeichnet werden Unternehmen, die sich erfolgreich am Markt etabliert haben, sich durch Mut und Innovationskraft auszeichnen, durch ihr eigenes Engagement ihren Standort aufwerten und sich mit Kundenorientierung und Qualität im Wettbewerb behaupten.



Foto: Karsten Schuldt



Foto: Sascha Schwarzer

MV HH SH Wir gratulieren...

Alle Generationen sind willkommen



Edeka Adler aus Lübeck durchlief die Zertifizierung erfolgreich. Inhaberin Stephanie Adler freut sich über die Auszeichnung.



Zum dritten Mal lieferte Edeka Fiedler in Kiel ein gutes Ergebnis ab. Personalleiterin Anke Loeck bekam das Zertifikat von Tino Beig überreicht.



Geschäftsführerin Franziska Herber von Edeka Kost & Herber in Bad Segeberg ist stolz darauf, sich die Auszeichnung verdient zu haben.

Bereits seit 2010 lassen sich Händler mit dem Siegel „Generationenfreundliches Einkaufsfenster“ zertifizieren.

Der Handelsverband Deutschland startete die Zertifizierung in Zusammenarbeit mit dem

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Geschäfte jeder Art werden nach 63 Kriterien auf ihre Generationenfreundlichkeit hin geprüft.

Im Verbandsgebiet des HV Nord sind über 100 Geschäfte zertifiziert, einige darunter sogar mehrfach, denn das Qualitätssiegel hat

eine Gültigkeit von drei Jahren. Zuletzt ausgezeichnet wurden fünf Edeka-Märkte, die den anspruchsvollen Kriterienkatalog voll erfüllt haben.

Sie wollen Ihr Geschäft zertifizieren lassen? Sprechen Sie uns an !



Thomas Lege, Inhaber des E-Centers in Lübeck, nahm bereits zum vierten Mal das Zertifikat entgegen.



Auch der Edeka Markt Schröder in Preetz ist zum vierten Mal dabei. Marktleiter André Schütt nimmt die Auszeichnung entgegen.



Foto: HV Nord

HV Nord Mitglieder in Rostock geehrt

Verdienstvolle Unternehmerinnen und Unternehmer ehrte die Hansestadt Rostock Ende Juni. Sie hatten sich im vergangenen Jahr besonders für die Schaffung und Sicherung von Ausbildungs- und Arbeitsplätzen, die Imageförderung Rostocks, mit einem besonderen Firmenkonzept sowie als Unternehmerin des Jahres und Familienbetrieb des Jahres engagiert. Minister Reinhard Meyer und OB Eva-Maria Kröger würdigten das soziale und wirtschaftliche Engagement der Preisträger im Rostocker Rathaus.

Unter den fünf Preisträgern sind auch drei Mitgliedsunternehmen des Handelsverband Nord:



Die Konditorei & Café Wegner wurde für ihr besonderes Engagement zur städtischen Imageförderung gewürdigt. Matthias Grenzer (Mitte) betreibt das Geschäft bereits in dritter Generation und treibt viele ehrenamtliche Projekte voran.



Annette Bielke (Mitte), Inhaberin Rosenrot – wohnen | schenken | dekorieren wurde zur Unternehmerin des Jahres gekürt. Ihr Geschäft in der Rostocker Innenstadt bietet Dekorations- und Wohnaccessoires, Textilien und maritime Kunstobjekte an.



Für die Umsetzung eines besonderen Firmenkonzeptes wurde das Spielwarengeschäft Wupatki ausgezeichnet. Inhaber Mike Saul setzt seinen Angebotsschwerpunkt auf Spielzeug mit Tradition oder hoher Produktqualität.

Foto: Rosenrot, Konditorei Wegner, Wupatki

Sieger des Wettbewerbs „Erfolgsraum Altstadt“ gekürt



Katja Zimmer von LIEVE hat das beste Geschäftskonzept.

„Erfolgsraum Altstadt“ heißt die Initiative für die Zukunft der Innenstädte und ihrer Geschäfte in Mecklenburg-Vorpommern. 2013 haben der Handelsverband Nord, die IHK zu Schwerin und weitere Innenstadtakteure den Gründungswettbewerb für die Schweriner Innenstadt ins Leben gerufen. 2019 erfolgte dann eine Weiterentwicklung zum Wettbewerb „Erfolgsraum Altstadt“. Seither konnten sich neben neuen Gründerinnen und Gründern mit Geschäftsideen auch bestehende Geschäfte aus der gesamten Region Westmecklenburg bewerben.

Besonders an der diesjährigen Ausrichtung war, dass der Wettbewerb erstmalig landesweit an den Start ging: So fanden in allen drei Kammerbezirken regionale Wettbewerbe in den Kategorien Geschäftsentwicklung, Neugründung und Geschäftskonzept statt. Die Regionalpreisträger wurden Ende Juni gekürt und qualifizierten sich mit ihrem Sieg für den Landespreis Mecklenburg-Vorpommern.

Foto: Sascha Schwarzer





Mit Spannung wurde die Verkündung der Landessieger ‚Erfolgsraum Altstadt‘ erwartet, die im Rahmen des Innenstadtkongresses MV am Abend des 18. September stattfand.

Es siegten:

Kategorie Geschäftskonzept:

LIEVE FAMILY CONCEPT STORE in Rostock

Kategorie Neugründung:

WOLGASTER BRAUKULUR E.V.

Kategorie Geschäftsentwicklung:

GOERTZ MÖBELMANUFAKTUR in Wismar

Ein Sonderpreis für die „kreative Leerstandsinszenierung“ wurde an die City-Galerie in Neubrandenburg verliehen. Die Kunstinitiative mitten in der Innenstadt stellt wechselnden Künstlern Raum für ihre Werke und ihr Schaffen zur Verfügung. Ganz bürgernah können die Passanten den Kunstschaffenden beim Arbeiten über die Schulter schauen.

Die Botschaft der Innenstadtinitiative Erfolgsraum Altstadt lautet „Vielfalt gemeinsam erhalten!“ und steht für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung der Innenstädte und Ortszentren, die als „Erfolgsräume“ für Gewerbetreibende erhalten bleiben und sich entwickeln sollen. Der Handelsverband Nord ist Mitinitiator und Unterstützer des Wettbewerbs.

Neue Ehrenämter einstimmig ins Amt gewählt



Präsident A. Bartmann bedankt sich beim scheidenden Schatzmeister F. Niemann.

Auf der Tagesordnung der HV Nord Sommer-Beiratssitzung in Travemünde standen neben aktuellen Themen und obligatorischen Beschlussfassungen auch einige Personalien: Katharina Meißner (Leder Meißner GmbH), Carl Kressmann (Kressmann Schwerin GmbH), Tilo Eggemann (Jens Petersen GmbH und Eggemann Concept GmbH) sowie Marten Freund (Schlemmer-Markt Freund) wurden einstimmig ins Präsidium kooptiert. Wir begrüßen die frisch kooptierten Präsidiumsmit-

glieder und freuen uns auf einen fruchtbaren Austausch und die engagierte Mitarbeit!

Des Weiteren haben wir unseren langjährigen Schatzmeister verabschiedet. Fred Niemann (Scandic Way of life) hat mit seiner kaufmännischen Erfahrung maßgeblich dazu beigetragen, dass der Verband auch in schwierigen Fahrwassern finanziell stets den Kurs behalten hat. Nach über 15 Jahren ehrenamtlicher Tätigkeit für den Handelsverband Nord bedanken wir uns für die Leidenschaft, mit der Fred Nie-

mann sich für die Verbandsarbeit eingesetzt und seine Spuren hinterlassen hat, und wünschen ihm alles erdenklich Gute. Zeitgleich begrüßen wir Gerd Grümmer (GG Lebensmittelmärkte GmbH) als Nachfolger im Amt des Schatzmeisters, der eine gute und solide Finanzlage übernehmen kann. Der EDEKA Kaufmann ist langjähriges und engagiertes Beirats- und Präsidiumsmitglied und hatte das Amt schon in früheren Jahren inne.

Wir freuen uns, dass er erneut zur Verfügung steht!

Hinweisgeber, Meldekanäle... worauf ist zu achten?

VON RECHTSANWÄLTIN ANKE SCHÄFER

Das Hinweisgeberschutzgesetz ist in Deutschland seit dem 02. Juli 2023 in Kraft. Anlass dafür war die EU-Direktive 2019/1937 zum Schutz von Hinweisgebern, welche die EU-Mitgliedsstaaten bis zum 17. Dezember 2021 in nationales Recht umzusetzen hatten.

Welches Ziel wird verfolgt?

Hinweisgebende, die mit ihren Meldungen Missstände im Unternehmen aufdecken wollen (von denen sie im beruflichen Kontext erfahren), sollen vor negativen Folgen, wie z.B. Benachteiligung, Versetzung oder Kündigung geschützt werden. Das Melden von Missständen bezieht sich z.B. auf Verstöße in Bezug auf den Verbraucher- und Datenschutz, die öffentliche Gesundheit, etc. Erweiterungen im nationalen Gesetz sind möglich.

Welche Unternehmen unterfallen dem Hinweisgeberschutzgesetz?

Das Gesetz richtet sich auf Unternehmens-ebene an Betriebe ab 50 Mitarbeitern. Diese sind verpflichtet, ab dem 2. Juli 2023 sichere interne Meldekanäle bereitzustellen. Für Unternehmen zwischen 50 und 249 Mitarbeitern gilt eine Übergangsfrist bis spätestens Dezember 2023.

Wie kann gemeldet werden?

Hinweisgeber sollen ihre Meldungen vertraulich entweder mündlich (z.B. per Telefonhotline, Anrufbeantworter), schriftlich (z.B. per Online-System, interner Briefkasten, per Post) oder auf Wunsch auch persönlich abgeben können.



An wen erfolgt die Meldung?

Im Unternehmen sollte die interne Meldestelle mit einer „am besten geeigneten“ Person zum Erhalt und Nachverfolgen der Meldungen besetzt werden. Laut EU könnten das z.B. sein: Unternehmensjurist, Mitglied der Geschäftsführung, Personalleiter. Unternehmen können die Bearbeitung von Hinweisen auch auslagern, beispielsweise an eine Ombudsperson. Eine externe Meldestelle ist zur Abgabe von Hinweisen beim Bundesamt für Justiz eingerichtet. Der Hinweisgeber kann entscheiden, an welche Meldestelle er sich wendet.

Wie ist der Ablauf?

Nach Eingang eines Hinweises muss die interne Meldestelle dem Hinweisgeber innerhalb von sieben Tagen dies bestätigen. Innerhalb von drei Monaten muss die Meldestelle den Hinweisgeber über ergriffene Maßnahmen (z.B. die Einleitung interner Untersuchungen, Weiterleitung an eine zuständige Behörde),

den Stand der internen Ermittlungen und deren Ergebnis informieren.

Was passiert, wenn keine interne Meldestelle eingerichtet wurde?

Unternehmen, die das Melden von Missständen behindern oder zu behindern versuchen, müssen mit Strafen rechnen. Bei Nichtbeachtung des Hinweisgeberschutzgesetzes sind Bußgelder in Höhe von bis zu 50.000 EUR möglich.

Sie haben Fragen zu rechtlichen Themen?

Unsere Rechtsexperten helfen Ihnen weiter:
Tel. 0431-97407-0





...
Petra Brink

Leiterin der Abteilung Personal & Recht bei Prediger Lichtberater

Aus dem 1921 gegründeten Ladengeschäft im Hamburger Zentrum ist ein modernes Omni-Channel-Unternehmen hervorgegangen. 90 Mitarbeitende sorgen heute dafür, dass die Hamburger Lichtexperten deutschlandweit und auf allen Kanälen präsent sind: im Web und stationär im Showroom sowie vor Ort. Herzstück der Dienstleistung ist die hohe Expertise in der Beratung – dafür braucht es gut ausgebildetes Personal.

Wie leicht / schwer ist es aktuell für Sie, passende Mitarbeiter/-innen zu finden und was unternehmen Sie, um diese für Ihr Unternehmen zu gewinnen?

Gerade in unseren mittlerweile sechs Showrooms (Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Köln und München) ist ein sehr anspruchsvolles Profil gefragt: Wir suchen einen Mix aus kreativem Lichtplaner und kommunikativem Sales-Talent. Das allerdings ist keine alltägliche Kombination. Wir haben uns entschieden, neue Wege einzuschlagen und konsequent dahin zu gehen, wo die poten-

ziellen Bewerber sind: Zum einen direkt an die Schulen und Hochschulen, zum anderen in die Sozialen Medien. Da testen wir viele verschiedene Plattformen, Formulierungen und Bebilderungen und nutzen, was am besten performt. Recruiting-Agenturen sind ebenfalls eine Hilfe, und auch Ausbildung ist ein Teil in diesem Puzzle.

Kann die Änderung von Rahmenbedingungen, z.B. die Verkürzung / Änderung der Öffnungszeiten ein gangbarer Weg für die gesamte Branche sein?

Wir haben unsere Öffnungszeiten von 10 bis 18:30 Uhr verkürzt - ob das für den gesamten Handel ein gangbarer Weg wäre, ist jedoch schwer einzuschätzen. Generell tun wir einerseits sehr viel, um neues Personal zu gewinnen. Andererseits bemühen wir uns, gute Arbeitsbedingungen zu bieten und unsere Mitarbeiter möglichst langfristig zu halten. Sie sollen flexibler und mobiler arbeiten können. Deshalb statten wir sie mit Mobiltelefonen und Tablets aus und übernehmen komplett die Kosten für das Deutschlandticket. Wo es möglich ist, etwa in den Büros,

haben wir Homeoffice-Regelungen.

Künstliche Intelligenz ist derzeit in aller Munde. Bei Ihnen entstehen mithilfe einer Software die Produkttexte teilweise automatisiert, für Ihre Website nutzen Sie einen digitalen Assistenten. Was war der Antrieb für diese Entscheidung, und sind weitere Anwendungsbereiche geplant?

Ziel jeder technischen Lösung muss es sein, unsere personellen Ressourcen möglichst effizient zu nutzen. Die teilweise automatisierte Erstellung der Produkttexte etwa bündelt die entsprechenden Talente aus Vertrieb und Marketing. Bei Modernisierungen unserer IT-Infrastruktur haben wir immer das Ziel vor Augen, wiederkehrende Routineaufgaben zu automatisieren. So haben die Mitarbeiter mehr Zeit für die Kunden sowie für herausfordernde und sinnvolle Tätigkeiten. In Zukunft wird Künstliche Intelligenz da garantiert eine Rolle spielen. Sie soll unsere Mitarbeiter aber keinesfalls ersetzen, sondern ihnen die Arbeit erleichtern.

Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V.

Digitale Weiterbildungsangebote für den Handel

Die Herausforderungen, die die Digitalisierung an Händler:innen und deren Mitarbeiter:innen stellt, sind zunehmend komplex. Mitarbeitende müssen lernen, mit neuen Technologien am Arbeitsplatz umzugehen. Es ist daher nicht leicht, die richtigen Weiterbildungsangebote zu finden. Die Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V. (zbb) unterstützt mit ihrer Expertise und den innovativen Angeboten zielgerichtet dabei. Dazu gehört die Entwicklung von modernen digitalen Lernprogrammen zur Qualifizierung von Führungskräften und Mitarbeiter:innen. Diese Angebote werden mit KI-Assistenzsystemen rund um das Thema Customer Journey im E-Commerce erweitert (www.el-ecom.de).

Ergänzend sind die vielfältigen Qualifikationsmöglichkeiten im Handel. Bereits während der Ausbildung können durch Zusatzausbildungen an den beruflichen Schulen erste Aufstiegschancen wahrgenommen werden. Ein Beispiel ist die ausbildungsbegleitende Zusatzqualifikation zur Handelsassistentin/zum Handelsassistenten (zbb). Mit Bausteinen aus Handelsmarketing, Informations- und Warenwirtschaft, Rechnungswesen, Personal- und Arbeitsrecht bereitet sie in kurzer Zeit auf eine Position als zukünftige Führungskraft im

Handel vor. Weitergehende Informationen dazu: <https://www.zbb.de/themen/zusatzqualifikationen/>

Fortbildungen bereiten auf Führungspositionen in allen Branchen des Handels vor. Eine Kauffrau/ein Kaufmann im Lebensmitteleinzelhandel hat die Chance zur Abteilungsleitung aufzusteigen. Die Filialleitung oder Personalleitung in der Textil- oder Möbelbranche ist möglich. Unabhängig davon, kann auch die Selbstständigkeit mit einem neuen Fach-

geschäft eine Perspektive sein. Die Bildungseinrichtungen und Fachschulen des Handels bieten Aufstiegsfortbildungen: <https://www.zbb.de/themen/aus-und-weiterbildung-im-handel/bildungsanbieter/>

Generell sollten digitale Weiterbildungen und die aktuellen Entwicklungen der Künstlichen Intelligenz gemeinsam mit und orientiert an den konkreten Bedarfen der jeweiligen Unternehmen des Handels entwickelt werden.



Bettina Wilhelm, Geschäftsführerin zbb



weitere Infos: www.zbb.de

EINZIGARTIGES ENSEMBLE AUS DENKMALGESCHÜTZTEN GEBÄUDEN UND STILVOLLEN NEUBAUTEN

- ◆ Areal der ehemaligen Niedersächsischen Landesfrauenklinik
- ◆ 1- bis 4- Zimmer Wohnungen
- ◆ Wohnflächen von ca. 42 m² bis ca. 114 m²
- ◆ Kaufpreise ab € 292.000,-
- ◆ Im Altbau: Denkmal-Afa und KfW-Förderung (Effizienzhaus Denkmal) möglich

**CHARLOTTE'S
GARTEN**
HISTORISCH · MODERN · HANNOVER



EIN PROJEKT VON



Information & Vertrieb: 0511 – 47 40 60 60
www.charlottes-garten-wohnen.de



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Jetzt ganz einfach sicher fühlen: Mit dem SI Handelsschutz!

Sie versorgen die Menschen in Ihrer Umgebung mit den wichtigen Dingen des täglichen Lebens und müssen flexibel auf die Wünsche Ihrer Kundschaft eingehen. Ihr Betrieb ist mehr als eine reine Existenzgrundlage. Das haben wir verstanden!

Wir bieten Ihnen mit unserem SI Handelsschutz ein Produkt, das Ihren Betrieb gegen die gängigsten Gefahren absichert.



Nähere Informationen finden Sie unter
www.anfassbargut.com/si-handelsschutz
oder schreiben Sie uns direkt an unter:
anfassbargut@signal-iduna.de

Eine Gemeinschaftsinitiative
der SIGNAL IDUNA und des
Handelsverbandes Deutschland

Anfassbar
gut.

