

HANDEL DIREKT

ERFOLG BRAUCHT VERBÜNDETE • Die Zeitung für den Einzelhandel in Bayern

NOVEMBER / DEZEMBER 2019 | #6

Datenschutz-Grundverordnung

Neuer Bußgeld- katalog

Die bisherigen Bußgeldandrohungen bei DS-GVO-Verstößen hatten zu großer Verunsicherung bei Unternehmen geführt. Die Datenschutzaufsichtsbehörden haben sich deshalb auf ein einheitliches Verfahren zur Bußgeldbemessung geeinigt. Diese erfolgt in drei Schritten: dem wirtschaftlichen Grundwert des Unternehmens, einem Multiplikationsfaktor (Art, Schwere und Dauer des Verstoßes) und einer individuellen Anpassung (sonstige Umstände). Unternehmen müssen mit weitaus höheren Sanktionen rechnen als bislang. Auch auf kleine Unternehmen könnten bei Verstößen Bußgelder im fünf- bis sechststelligen Bereich zukommen. Mehr Infos unter: www.datenschutzkonferenz-online.de (Pressemitteilungen).

Registrierkassen

Vorschriften werden 2020 weiter verschärft

Ab dem 1. Januar 2020 ändern sich die Richtlinien für elektronische Registrierkassen erneut. Die neuen Vorschriften betreffen u.a. die Belegausgabepflicht und die Meldepflicht für Kassensysteme. Nutzer elektronischer Registrierkassen haben ab dem 1. Januar 2020 die Pflicht zur Ausgabe von Kassenbelegen (Papierform oder digital). Außerdem wird eine Meldepflicht für Registrierkassen eingeführt. Diese besteht bei Kauf und Außerbetriebnahme einer Kasse sowie einmalig Anfang 2020 für alle Bestandskassen. Händler müssen dann die Merkmale ihrer Kassensysteme sowie der eingesetzten technischen Sicherheitseinrichtungen an das Finanzamt melden.



Foto: ©Monkey Business stock.adobe.com

Zudem müssen Händler ihre elektronischen Registrierkassen zum 1. Januar 2020 zum Schutz vor Manipulationen technisch umrüsten. Das Bundesfinanzministerium hat diese Frist jedoch bis zum 30.9.2020 verlängert. Die

Schonfrist ist insbesondere für kleine Händler wichtig, damit sie rechtssicher auf neue Kassensysteme umstellen können. Mehr Infos: Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

Weihnachtszeit

Hochkonjunktur für Ladendiebe

Langfinger haben jetzt Hochkonjunktur: Zwei Drittel der Einzelhändler beklagen in der Weihnachtszeit den höchsten Warenschwund, denn die Geschäfte sind voll und das Verkaufspersonal ist stark beschäftigt. Die Diebe werden immer dreister und entwickeln immer neue Methoden, um die Sicherheitsvorkehrungen oder das Personal zu überlisten. Unehrlliche Kunden haben allein im vergangenen Jahr in ganz Bayern Waren im Wert von

knapp 348 Millionen Euro mitgehen lassen. Damit hat der Schaden durch Ladendiebe eine neue Rekordhöhe erreicht. Laut dem Bayerischen Landeskriminalamt sind 2018 insgesamt 32.873 Ladendiebstähle angezeigt worden. Zwar kann man sich nicht hundertprozentig schützen, doch Händler können es Dieben schwer machen. Hinweise zu Methoden und Tricks der Ladendiebe und Präventionsmaßnahmen (z.B. Ladenbau, elektronische

Artikelsicherung, Videoüberwachung usw.) erhalten Sie in unserem aktualisierten HBE-Praxiswissen „Ladendiebstahl“. Darin wird über Möglichkeiten und Befugnisse des Einzelhändlers bei Ladendiebstahl (z.B. Taschenkontrolle, Hausverbot, Schadensersatz, Fangprämie) aufgeklärt. Außerdem sind Musterentwürfe für Strafanzeige und Hausverbot beigefügt. Das Praxiswissen finden Sie auf der HBE-Homepage unter www.hv-bayern.de/downloads/.

Handel
direkt gibt's
auch als
E-Paper!

Alle Informationen unter
[www.hv-bayern.de/
handeldirekt](http://www.hv-bayern.de/handeldirekt)

HERAUSGEBER

Handelsverband Bayern e.V.
Redaktion/V.i.S.d.P: Bernd Ohlmann –
©HBE, Erscheinungsweise: 2-mtl.,
Postfach 201342, 80013 München,
T. 089 55118-115, www.hv-bayern.de

HBE BEZIRKE

■ Oberbayern | München | 089 55118-0 |
Fax 089 55118-163 | info@hv-bayern.de
■ Oberpfalz/Niederbayern | Regensburg |
0941 60409-0 | Fax 0941 798300 |
oberpfalz-niederbayern@hv-bayern.de

■ Oberfranken | Bayreuth |
0921 72630-0 | 0921 72630-30 |
oberfranken@hv-bayern.de
■ Mittelfranken | Nürnberg | 0911 24433-0 |
0911 208921 | mittelfranken@hv-bayern.de

■ Unterfranken | Würzburg | 0931 35546-0 |
0931 17127 | unterfranken@hv-bayern.de
■ Schwaben | Augsburg | 0821 34670-0 |
0821 36435 | schwaben@hv-bayern.de

Mehrwertsteuer-Rückerstattung

Das müssen Unternehmen beachten

Ausfuhrlieferungen von Unternehmen sind umsatzsteuerfrei. Das gilt unter bestimmten Voraussetzungen auch für Verkäufe von Unternehmen an Reisende aus Staaten außerhalb der Europäischen Union (EU). Hier spricht man vom „Export über den Ladentisch“. Die Steuerbefreiung wird dem Unternehmer gewährt, wenn sein Käufer im Drittlandsgebiet ansässig ist. Zudem müssen die Waren innerhalb von drei Monaten nach Kauf in das Drittlandsgebiet gelangen. Die Steuerbefreiung gilt ausschließlich für den Unternehmer. Wenn dieser die Voraussetzungen erfüllt, kann er Käufern aus Drittländern einen Preisnachlass in Höhe der Umsatzsteuer anbieten. Es empfiehlt sich daher für den Unternehmer, die Steuerbefreiung in Anspruch zu nehmen, denn dann kann er dem Käufer ohne erhebliche eigene Aufwendungen einen ins Gewicht fallenden Preisvorteil verschaffen. Die Höhe des Preisnachlasses ist daher Bestandteil des zwischen Unternehmer und Käufer abgeschlossenen Kaufvertrages. Weitere Infos erhalten Sie in unserem HBE-Praxiswissen „Mehrwertsteuer-Rückerstattung“ (Download unter www.hv-bayern.de). Ihr HBE-Ansprechpartner: Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

DS-GVO

Informationspflichten gegenüber Kunden

Durch die Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) und das Bundesdatenschutzgesetz ergeben sich für Händler viele neue Anforderungen. Dies betrifft nicht nur den Umgang mit Kunden- und Arbeitnehmerdaten, sondern z. B. auch die technischen Aspekte der Datensicherheit. Ein neues HBE-Praxiswissen beschäftigt sich daher im Wesentlichen mit den umfangreichen Informationspflichten im stationären Einzelhandel. Situationen, in denen Kundendaten im Handel erhoben werden, sind z. B. Kartenzahlung, Bestellungen, schriftliche Kaufverträge, Umtausch, Gewährleistungsfälle, Kauf auf Rechnung oder Kundenbeschwerden usw. Zum Zweck der Marktforschung werden z. B. Kunden an der Kasse manchmal um die Nennung ihrer Postleitzahl gebeten. Allein durch die Speicherung der Postleitzahl ist ein Rückschluss auf einzelne Personen nicht möglich. Daher ist nach unserer Auffassung dabei nicht von einer

Arbeitsverträge

Alle Muster-Vorlagen aktualisiert



Ersparen Sie sich Ärger und teure rechtliche Fehler: Nutzen Sie unbedingt die **Musterarbeitsverträge** des HBE. Sämtliche Vorlagen sind unter Berücksichtigung der jüngsten Rechtsprechung aktualisiert und optimiert worden. Ob mit oder ohne Tarifbindung, unbefristet oder befristet, für Vollzeit- und Teilzeitarbeitskräfte oder Praktikanten und Auszubildende: Arbeitgeber müssen bei Arbeitsverträgen eine Vielzahl von gesetzlichen Regeln beachten und unzulässige Klauseln vermeiden. Denn im Ernstfall muss der Arbeitsvertrag auch vor Gericht gelten. Alle Musterverträge stehen für HBE-Mitglieder unter www.hv-bayern.de zum kostenlosen Download bereit. Bei allen Fragen zu den Mustervorlagen können Sie sich gerne auch an unsere **Juristen** in den HBE-Bezirksgeschäftsstellen wenden.



Verarbeitung personenbezogener Daten auszugehen, wenn die Postleitzahl nicht mit anderen Kundendaten mit Personenbezug (Kundenname, Zahlungsinformationen o. ä.) zusammengeführt wird. Eine gesonderte Datenschutzinformation ist daher nicht erforderlich, wenn nur die Postleitzahl erhoben und verarbeitet wird. In unserem HBE-Praxiswissen werden die datenschutzrechtlichen Vorschriften anhand solcher typischer Situationen im stationären Einzelhandel beispielhaft erläutert. Das HBE-Praxiswissen „**Informationspflichten gegenüber Kunden im stationären Handel**“ steht unter www.hv-bayern.de zum Download bereit.

Tag des Handels 2019

Erfolgreiche Veranstaltung



Der Kommunikationswissenschaftler und Kampfkunstmeister Marc Gassert präsentierte Erkenntnisse über Selbstdisziplin, die er in Fernost gelernt hat.

Steuerfreie Arbeitgeberleistungen und die Mitarbeitergewinnung standen im Mittelpunkt der HBE-Veranstaltungsreihe „Tag des Handels 2019“. Denn der Erfolg eines Einzelhändlers steht und fällt mit der Qualität seiner Mitarbeiter. Den Teilnehmern wurde gezeigt, wie sie Mitarbeiter gewinnen und an ihr Unternehmen binden. So nutzen z. B. viele Unternehmen verschiedene steuerfreie Arbeitgeberleistungen (z. B. Jobtickets, Warengutscheine, Essensmarken oder Kindergartenzuschüsse), um ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern. Den Abschluss der Veranstaltungen bildete ein kurzweiliger Vortrag des Kommunikationswissenschaftlers und Kampfkunstmeisters **Marc Gassert**. Er präsentierte das „Tao der Disziplin“ aus dem Fernen Osten und übertrug es in die westliche Welt. Gassert: „Wer die Kunst der Selbstdisziplin erlernt, wird langfristig in allen Lebensbereichen erfolgreich sein.“ **Bilder von den Veranstaltungen** finden Sie unter www.hv-bayern.de.

**Unsere
Praxiswissen**
Mitglied
werden und
von Leistungen
profitieren.

www.hv-bayern.de/leistungen/praxiswissen

Jahresende und Resturlaub

Was Arbeitgeber unbedingt wissen sollten

Arbeitnehmer müssen ihren Urlaub komplett im laufenden Kalenderjahr nehmen. Allerdings ist in Ausnahmefällen auch eine Übertragung in das nächste Kalenderjahr möglich. Grundsätzlich gilt: Alle Beschäftigten haben Anspruch auf (bezahlten) Urlaub. Auch geringfügig Beschäftigte sind „normale“ Teilzeit-Arbeitnehmer, die – ebenso wie sozialversicherungspflichtig beschäftigte Vollzeit- oder Teilzeiterkräfte – einen Urlaubsanspruch haben. Dieser kann nicht vertraglich ausgeschlossen oder durch erhöhten Stundenlohn abgegolten werden. Das Entstehen eines Urlaubsanspruchs ist lediglich vom Bestand des Arbeitsverhältnisses und nicht von der Erbringung oder dem Umfang einer Arbeitsleistung abhängig. Auch bei Langzeiterkrankung entsteht ein Urlaubsanspruch. Wichtig: Grundsätzlich muss der Jahresurlaub im laufenden Kalenderjahr gewährt

und genommen werden. Eine Übertragung des Urlaubs auf das nächste Kalenderjahr bis zum 31. März ist nur zulässig, wenn dies aus dringenden betrieblichen oder persönlichen Gründen erforderlich ist. Wichtig: Arbeitgeber müssen ihren Beschäftigten regelmäßig mitteilen, welche Urlaubsansprüche ihnen zustehen. Wird dies unterlassen, verfallen etwaige Urlaubsansprüche der Mitarbeiter nicht, wie in der Vergangenheit, durch bloßen Zeitablauf. Achtung: Scheidet ein Arbeitnehmer nach Erfüllung der Wartezeit von sechs Monaten in der zweiten Jahreshälfte eines Kalenderjahres aus, so steht ihm nach dem Bundesurlaubsgesetz ein Urlaub von mindestens 24 Werktagen zu. Der gesetzliche Urlaub ist damit eventuell höher als der tarifvertragliche oder der vertragliche Urlaub. Weitere Informationen erhalten Sie bei unseren [Juristen](#) und im HBE-Praxiswissen „[Urlaub](#)“.

Zahlungsdiensterichtlinie PSD2

Bafin gewährt Aufschub

Online-Händler bekommen mehr Zeit, um die Sicherheitsvorschriften für das Bezahlen mit Kreditkarten umzusetzen. Laut der [Bankenaufsicht Bafin](#), gilt eine Nichtbeanstandungsfrist bis zum 31.12.2020 für Kreditkartenzahlungen ohne die neue starke Kundenauthentifizierung. Wichtig: Der Aufschub bei Kreditkartenzahlungen gilt jedoch nur, wenn der Zahlungsdienstleister seinen Sitz in Deutschland hat. Die starke Kundenauthentifizierung (2-Faktor-Authentifizierung) ist im September 2019 in Kraft

getreten. Die Erleichterungen gelten auch für Online-Zahlungen mit Debitkarten oder Prepaid-Karten. Der HBE rät allen Mitgliedern: Informieren Sie sich bei Ihrem eigenen Payment Service Provider sowie Acquirer über notwendige Änderungen. Stellen Sie sicher, dass Ihr Online-Shop technisch für die neuen Anforderungen gerüstet ist und planen Sie Zeit für notwendige Updates ein. Ihr HBE-Ansprechpartner: Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

BBE Handelsberatung und IPH

Geschäftsjubiläum

65 Jahre [BBE Handelsberatung](#) und 25 Jahre [IPH Handelsimmobilien](#): Diese Geschäftsjubiläen feierte das Beratungsunternehmen bei einem besonderen Geburtstagevent in München. „Mit Weitblick Zukunft gestalten“ – unter diesem Motto blickte Geschäftsführer Joachim Stumpf auf dem Jubiläumsevent im Atlas auf die erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück. „Die Geschichte von BBE und IPH ist eng mit der Entwicklung im Handel verzahnt. Unsere DNA war und ist die Unternehmensberatung“, so Stumpf. Das HBE-Tochterunternehmen BBE Handelsberatung wurde 1954, die IPH Handelsimmobilien wiederum 1994 gegründet. Die BBE erwirtschaftete im



BBE-Geschäftsführer Joachim Stumpf blickte bei dem Jubiläumsevent auf die erfolgreiche Firmengeschichte zurück. Foto: ©Diane von Schoen.

vergangenen Jahr für den gemeinsamen Firmenverbund mit der IPH Gruppe und [elaboratum New Commerce Consulting](#) einen Gesamtumsatz von rund 21 Millionen Euro und beschäftigt derzeit über 170 Mitarbeiter.

Nur noch mit ausdrücklicher Zustimmung

Verwendung von Cookies



Für das Setzen von Cookies und ähnliche Tracking-Methoden auf einer Website ist eine Einwilligung des Besuchers notwendig. Dies hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden. Eine Einwilligung zu Cookies über ein vorkonfiguriertes Kästchen, bei dem für einen Widerspruch das Häkchen entfernt werden muss (Opt-Out-Verfahren), reicht laut EuGH nicht aus. Stattdessen muss die Einwilligung durch eine aktive Zustimmung erfolgen (Opt-in-Verfahren). Als konkrete Reaktion auf das Urteil will das zuständige Bundeswirtschaftsministerium noch in diesem Jahr das Online-Tracking über eine Änderung des Telemediengesetzes neu regeln. Spätestens dann müssen Internetbetreiber und Online-Händler für den Einsatz von Cookies unbedingt eine ausdrückliche und freiwillige Einwilligung einholen.

Wegfall der Pflichtversicherung

Änderung bei der BGHW

Zum 1. Januar 2020 treten zwei wichtige Änderungen bei der [BGHW](#) in Kraft: Die Pflichtversicherung für Einzelhändler wird beendet und die Mindestversicherungssumme der freiwilligen Versicherung wird auf 24.000 Euro angehoben. Jeder Unternehmer steht nun vor der Frage: Versichere ich mich freiwillig in der BGHW oder über eine private Unfallversicherung (z.B. beim HBE-Kooperationspartner [Signal Iduna](#))? Den besten Schutz bietet die Kombination von gesetzlicher und privater Unfall-Versicherung. Denn nur so sichert man sich die Vorteile des gesetzlichen Unfallversicherungsschutzes und schließt die Lücken bis zur Höhe seines tatsächlichen Bedarfs über eine [private Unfallversicherung](#). Mehr Infos: Jürgen Rittel, E-Mail: juergen.rittel@signal-iduna.de, Tel.: 089 55144-280.

Bayerischer Stadtmarketingtag

Stillstand oder Veränderung?



Foto: © Stefan Pfister.

Der **Stadtmarketingtag Bayern** hat sich seit langem als wichtige Plattform für Konzepte zur Positionierung und Profilierung von Stadtzentren sowie Handels- und Geschäftslagen etabliert. In diesem Jahr fand die Veranstaltung in der **Kunsthalle Schweinfurt** statt (Foto). Vorträge und Best-Practice-Beispiele drehten sich diesmal um das Thema „Veränderung“. HBE-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Puff: „Akteure und Verantwortliche im Stadt- und Citymarketing müssen mehr denn je digitale Trends erkennen und für sich nutzen. Dazu gehört auch die Überprüfung der eigenen „Marke“. Eine **Bildergalerie** von der Veranstaltung finden Sie unter www.hv-bayern.de. Ihre HBE-Ansprechpartnerin: Simone Streller, E-Mail: streller@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-112.

Bargeldloses Bezahlen

Mehr Umsatz und Zeitersparnis

Die Kartenzahlung ist auch in Bayern weiter auf dem Vormarsch. Mehr als die Hälfte der Kunden bevorzugt es schon heute, bargeldlos zu bezahlen. Für den Einzelhandel bedeutet dies nicht nur kürzere Warteschlangen, sondern auch höhere Umsätze. Eine aktuelle **Payment-Studie** von **ECC Köln** und **Concardis** zeigt einen positiven Effekt bargeldloser Zahlungen auf Umsatz und Neukundenanteil. Wer Kartenzahlungen akzeptiert, kurbelt demnach den Umsatz an und sorgt gleichzeitig für schnellere Prozesse an der Ladenkasse sowie im Backoffice. Zudem sorgen insbesondere kontaktlos-Zahlungen für Schnelligkeit und Komfort am POS. Im Ranking der beliebtesten Zahlungsverfahren überholt die kontaktlose Girocard mittlerweile die Lastschrift. Ihr HBE-Ansprechpartner bei Fragen zu diesem Thema: Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

Rid Zukunftskongress 2019 in München



Über 500 Teilnehmer waren wieder nach München in das Hotel Sofitel Bayerpost gekommen. Ihnen wurden zum einen die Preisträger des Innovationswettbewerbs „**Handel im Wandel**“, der seit 2015 läuft, vorgestellt. Zum anderen zeigte eine breite Palette von praxistauglichen Beispielen, wie stark und innovativ der Einzelhandel in Bayern ist. Michaela Pichlbauer, Vorständin der Rid Stiftung: „Es gibt unglaublich innovative Einzelhändler und Einzelhändlerinnen. Wir sehen sie nur nicht.“ Einer

der Preisträger war die Firma **Graf Dichtungen**, die künstliche Intelligenz zur Mustererkennung im Einsatz hat. In einer großen Virtual und Augmented Reality Area konnten einzelhandelsbezogene Anwendungen erlebt und ausprobiert werden: Die Firma **Vuframe** zeigte z.B., wie Kunden virtuell testen können, ob das neue Sofa in das eigene Wohnzimmer passt. **Presize.ai** wiederum präsentierte den Teilnehmern eine Technologie, welche die passende Konfektionsgröße individuell ermit-

Erfolgreiche Verkaufsgespräche

So überzeugen Sie Kunden

Mit der Qualität des Verkaufspersonals steht und fällt der Erfolg in Ihrem Geschäft. Deshalb muss die Technik der Verkaufsgesprächsführung immer wieder auf den Prüfstand gestellt und trainiert werden. Untersuchungen zeigen, dass der Verkauf im Fachhandel von vier Faktoren beeinflusst wird: dem Verkaufspersonal, dem Service, der Qualität

und der Werbung. HBE-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Puff: „Für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch sind schon die ersten Sekunden der Kontaktaufnahme zwischen Verkäufer und Kunden von entscheidender Bedeutung.“ Setzen Sie daher professionelle Ansprechformen ein. Die Ansprechform muss sich immer auf die konkrete Situation



telt. Dadurch können Online-Retouren deutlich reduziert werden. In sieben verschiedenen Praxis-sessions wurde auf dem [Rid Zukunftskongress](#) zudem mit Experten über die aktuellen Herausforderungen für den Handel diskutiert. Themen waren unter anderem digitale Marktplätze für Same Day Delivery im lokalen Kontext, Markenbildung, Kundenbegeisterung über Social Media und Serviceexzellenz. Prominente Gäste des Rid Zukunftskongresses waren diesmal der bayerische

Wirtschaftsstaatssekretär Roland Weigert sowie der Intendant und Chefdirigent der Bayerischen Philharmonie, Mark Mast. Veranstalter des Rid Zukunftskongresses ist die Günther Rid Stiftung für den bayerischen Einzelhandel zusammen mit dem Bayerischen Wirtschaftsministerium, dem Handelsverband Bayern (HBE) und der IHK. [Fotos](#) vom Rid Kongress 2019 finden Sie auf der HBE-Homepage unter www.hv-bayern.de/veranstaltungen/impressionen.

Handels-Infos online

HBE-Newsletter bestellen!

beziehen (der Kunde muss sich persönlich angesprochen fühlen). Wie die erfolgreiche Kontaktaufnahme erfolgt und was man in der Abschlussphase des Verkaufsgesprächs beachten muss, erfahren Sie in unserem Praxiswissen „[Verkaufsgespräch](#)“. Ihre HBE-Ansprechpartnerin: Simone Streller, E-Mail: streller@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-112.

Geschenkgutscheine

Rechte und Pflichten

Gutscheine sind gerade im Weihnachtsgeschäft ein garantierter Zusatzumsatz. Händler sollten an exponierter Stelle im Kassensbereich auf ihre Gutscheine hinweisen. Sinnvoll ist außerdem, über sämtliche Werbeträger auf das Gutschein-Angebot aufmerksam zu machen. Doch was muss der Einzelhändler bei der Ausstellung eines Gutscheins beachten? Voraussetzung für eine wirksame Gutscheinverpflichtung ist, dass dieser schriftlich ausgegeben wird und den Aussteller erkennen lässt. Eine Unterschrift des ausstellenden Händlers ist nicht erforderlich. Des Weiteren muss der Inhalt des Gutscheins in wesentlichen Grundzügen beschrieben werden. Leistungsgegenstand kann dabei jede denkbare Leistung sein. Wichtig ist das deutlich lesbare Ausstellungsdatum. Wird es nicht angegeben, ist der Gutschein nicht insgesamt unwirksam, es können jedoch bei eventuellen Verjährungseinreden des Ausstellers Beweisschwierigkeiten entstehen. Eine weitere Voraussetzung ist die Übergabe an den Inhaber, da es sich um ein sogenanntes Inhaberpapier handelt. Ohne Übergabe wird keine wirksame Verpflichtung aus dem Gutschein begründet. Gutscheine sind im Normalfall beliebig übertragbar und können verschenkt oder verkauft werden. Die Namensnennung zielt nur auf die persönliche Beziehung des Schenkers und des Beschenkten ab, soll aber nicht die Weitergabe des Gutscheins verhindern. Weitere Infos erhalten Sie im HBE-Praxiswissen „[Gutscheine](#)“.

Neues HBE-Praxiswissen

Betriebliche Altersvorsorge

Die gesetzliche Rente wird für viele Arbeitnehmer als einzige Absicherung im Alter nicht mehr ausreichen. Daher stellt sich für viele Beschäftigte, aber auch für Arbeitgeber, die Frage, welche zusätzlichen Möglichkeiten der Altersvorsorge existieren. Der Gesetzgeber hat die betriebliche Altersvorsorge in den letzten Jahren immer weiter gestärkt, zuletzt mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG). Unser neues [HBE-Praxiswissen](#) gibt einen Überblick über die verschiedenen Altersvorsorgemodelle und die Verpflichtungen aus Arbeitgebersicht. Aufgrund der Komplexität der betrieblichen Altersvorsorge ist in der Regel eine Einzelfallberatung unumgänglich. Bei Interesse kann der HBE auch eine kostenlose Erstberatung beim Kooperationspartner [Signal Iduna](#) vermitteln. In diesem Fall wenden sich Interessierte bitte an die zuständige [HBE-Bezirksgeschäftsstelle](#), die die Kontaktdaten der jeweiligen Spezialisten dann gerne weiterleitet.

■ München

Erfolgreich über Ebay verkaufen



HBE-Mitglieder bekamen in dem Seminar wertvolle Tipps für einen erfolgreichen Verkauf über Ebay.

Mit jährlichen Wachstumsraten von etwa zehn Prozent ist der Online-Handel das Zugpferd des Handels. 53,4 Milliarden Euro wurden 2018 deutschlandweit im Internet umgesetzt. Stationäre Händler können an dieser Entwicklung durch Marktplätze wie Ebay teilhaben und profitieren. Mit „Local Heroes“ hat Ebay eine neue Initiative gestartet, um es für lokale Händler noch einfacher zu machen, sich zukunftsfähiger aufzustellen. Präsentiert wurde diese Initiative in einem HBE-Seminar in München. Den Unternehmen wurde gezeigt, welche Möglichkeiten Ebay bietet und welche Strategien es für einen erfolgreichen Online-Verkauf gibt. HBE-Referent Martin Wallner: „Auch in Bayern nutzen immer mehr Händler Ebay als Verkaufsplattform, um ihr Geschäft auszubauen und Umsätze zu steigern. Denn über Ebay erreicht man auch als kleines Unternehmen über 170 Millionen Käufer in 190 Ländern.“ In dem Seminar wurde gezeigt, wie Unternehmen Schritt für Schritt mit Ebay ins internationale Geschäft einsteigen können.

■ Lauf

Reduzierte Anlieferzeiten vom Tisch

Bei der Laufer Fußgängerzone bleibt vorerst alles beim Alten: Die Beschränkung der Zufahrtszeiten für den Lieferweg zur Fußgängerzone ist zunächst einmal auf Eis gelegt. Nach massiver Kritik an einem entsprechenden Beschluss des Bauausschusses hat der Stadtrat das umstrittene Vorhaben erst einmal vertagt. Zuvor hatte sich der HBE-Ortsvorsitzende Jürgen Oriold in Gesprächen mit den Vorsitzenden der Stadtratsfraktionen für eine Rücknahme der Lieferzeitenbeschränkung ausgesprochen. Oriold: „Der Liefer- und Serviceverkehr des Einzelhandels braucht ein ausreichendes Zeitfenster zur Einfahrt in die Fußgängerzone am Oberen Marktplatz. Die Geschäfte müssen sich auf eine zuverlässige Belieferung verlassen können.“ Die Verwaltung will jetzt zunächst einmal mit den betroffenen Anliegern sprechen, um dann ein Maßnahmenpaket zu beschließen. Oriold zeigte sich über das Einlenken des Stadtrates erfreut. Hintergrund für die Beschränkung der Zufahrtszeiten in die Fußgängerzone ist die zunehmende Zahl von Autofahrern, die das Fahrverbot ignorieren. Dies gefährdet die Sicherheit der Fußgänger. Der Bauausschuss wollte die Lieferzeiten in der Barth- und Hersbrucker Straße sowie in der Lukasgasse und am Oberen Marktplatz auf 5-10 Uhr (montags bis freitags) und samstags auf 5-9 Uhr beschränken. Dies wären montags bis freitags drei Stunden weniger als die bisherige Regelung aus dem Jahr 2000. Für viele Gewerbetreibende haben jedoch schon die bestehenden Lieferzeiten kaum ausgereicht. Als weitere Maßnahme hatte der Bauausschuss die Installation von versenkbaren Pollern am Oberen Marktplatz beschlossen. Diese hätten dann nur Zufahrtsberechtigte per Chip oder Transponder im Boden versenken können.

■ Bayreuth

Vorbeugend schützen



Ladendiebstahl, Einbruch und Internetkriminalität standen im Mittelpunkt des oberfränkischen HBE-Sicherheitstages.

Neben bekannten Delikten wie Ladendiebstahl oder Einbruch ist auch das Internet ein Ort krimineller Aktivitäten. Betroffen sind nicht nur große Unternehmen oder Händler mit Online-Shop, auch rein stationäre und kleine Händler werden zunehmend Opfer gezielter Attacken mit hohem finanziellen Schaden. Auf dem HBE-Sicherheitstag in Bayreuth zeigten Polizei und Experten, wie sich Händler vorbeugend schützen und für einen möglichen Schadensfall absichern können. HBE-Geschäftsführer Thorsten Becker: „Das Spektrum an Betrugsmaschen erstreckt sich von Zahlungsmittelbetrug bis hin zu Betriebsausfällen durch Hackerangriffe. Aber auch Einbrüche und organisierter Bandendiebstahl nehmen zu.“ So ist z. B. die Zahl der Ladendiebstähle auch in Oberfranken weiter auf einem hohen Niveau. Becker: „Unehrlische Kunden haben 2018 im oberfränkischen Handel Waren im Wert von 26,5 Millionen Euro mitgehen lassen. Damit hat der Schaden durch Ladendiebe eine neue Rekordhöhe erreicht.“ Außerdem ist die Zahl der Firmeneinbrüche im Einzelhandel weiter gestiegen. Becker: „Viele Geschäftsinhaber machen es Einbrechern leider zu einfach, da die verwendete Sicherheitstechnik oft völlig veraltet ist.“

■ München

HBE wirbt auf Jobfit für den Handel

Fast 200 Aussteller der unterschiedlichsten Branchen waren auf der diesjährigen IHK-Jobfit präsent. Mit dabei auf der Ausbildungsmesse in den Eisbach Studios war auch der HBE, um die breite Palette der attraktiven Ausbildungsmöglichkeiten im Einzelhandel vorzustellen. Madeleine Riedl (HBE): „Viele Jugendliche wissen gar nicht, welche Chancen der Handel bietet. Auf solchen Veranstaltungen kann man in persönlichen Gesprächen ausführlich informieren und

für unsere Branche werben.“ Auf der Jobfit wurde über Ausbildungsplätze, Praktika und die Möglichkeit des dualen Studiums informiert. Außerdem konnten sich die Besucher über Vorträge und Workshops freuen. Riedl: „Der Erfolg eines Einzelhändlers steht und fällt mit der Qualität seiner Mitarbeiter. Und in Zeiten des Fachkräftemangels suchen viele Betriebe oftmals vergeblich nach Auszubildenden. Deshalb ist es wichtig, dass der HBE auf der Jobfit präsent ist.“

REGIONAL

Wir sind
für Sie vor Ort!

■ München

Treffpunkt 12 mit Wirtschaftsreferent Baumgärtner

Die Erreichbarkeit des innerstädtischen Einzelhandels stand im Mittelpunkt der HBE-Veranstaltung „Treffpunkt 12“ in München. HBE-Präsident Ernst Läger und HBE-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Puff konnten dazu den Wirtschaftsreferenten der Landeshauptstadt München, Clemens Baumgärtner, begrüßen. Läger: „Die Verfügbarkeit von ausreichend Parkraum in Innenstadtnähe ist einer der wichtigsten Standortfaktoren für den Einzelhandel.“ Die Diskussion über Parkplätze und eine Reduzierung des motorisierten Individualverkehrs werde derzeit ideologisch geführt. Läger: „Leider wird auch in München der Pkw oft genug als Hauptschuldiger für die Verkehrsprobleme verantwortlich gemacht. Restriktive Maßnahmen, wie z. B. die Streichung von Parkplätzen, sind der falsche Weg.“



Gemeinsam für den Wirtschaftsstandort München (v.l.): HBE-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Puff, Clemens Baumgärtner, Referent für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München und HBE-Präsident Ernst Läger.

■ Regensburg

Die Zukunft des Handels



E-Commerce-Tag in Regensburg (v.l.): Michael Sumner (Ausbildungsberater IHK), OstRin Astrid Birchingner (Berufsschule Regen) und HBE-Referent Christian Spielvogel.

Wie sieht der (digitale) Handel der Zukunft aus? Diese Frage wurde auf dem E-Commerce-Tag 2019 in Regensburg beantwortet. Online-Händler, Hersteller, Dienstleister und alle am E-Commerce Interessierten erhielten gebündeltes Expertenwissen zu allen relevanten Themen rund um die Digitalisierung des Handels. HBE-Referent Christian Spielvogel und IHK-Ausbildungsberater Michael Sumner informierten gemeinsam über den neuen Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im E-Commerce. Spielvogel: „Mit dem maßgeschneiderten dualen Ausbildungsberuf wird eine neue, auf digitale Geschäftsmodelle ausgerichtete kaufmännische Qualifikation angeboten. Dies ist eine solide und breite Basis für den Fachkräftenachwuchs.“ Über den neuen Lehrplan berichtete auch die Fachbetreuerin von der Berufsschule, OstRin Astrid Birchingner. Veranstalter des E-Commerce-Tages waren ibi research an der Universität Regensburg und das Kompetenzzentrum Handel.

■ Augsburg

Azubi-Training

Eine Ausbildung zu beginnen, heißt auch Verantwortung zu übernehmen. Im beruflichen Umfeld werden zunehmend bestimmte Verhaltens- und Umgangsformen, sogenannte „Social Skills“ erwartet, die nicht immer im Elternhaus oder in der Schule vermittelt werden können. Doch darf ich beim Start in den „Ernst des Lebens“ zum Lachen nur noch in den Keller gehen? Was erwarten Vorgesetzte, Kollegen und Mit-Azubis von mir? In einem **Azubi-Knigge-Training** des HBE in Kempten wurden neue Auszubildende mit Spaß und Empathie für verschiedene



Training für den Berufsalltag: Azubi-Knigge-Veranstaltung des schwäbischen HBE in Kempten.

Situationen im betrieblichen Umfeld sensibilisiert. Weitere Themen waren u. a. „Launenmanagement“, Teamarbeit und Feedbackregeln.

■ Würzburg

Deutliche Kritik der Wirtschaft am Radbeschluss

Mit deutlicher Kritik hat der unterfränkische HBE auf den Grundsatzbeschluss des Stadtrates zur Förderung des Radverkehrs reagiert. HBE-Bezirksgeschäftsführer Volker Wedde schüttelt den Kopf: „Der Beschluss trifft insbesondere die innerstädtischen Händler aber auch die Dienstleister und das Gastgewerbe hart.“

So würden bereits heute zahlreiche Menschen aus dem Umland und aus den Stadtteilen über eine immer schlechtere Erreichbarkeit klagen. In Würzburg sollen laut Grundsatzbeschluss

bis 2025 unter anderem Straßen ohne Tempo-30-Limit 2,30 Meter breite Radwege erhalten. Insgesamt werden radfreundliche Maßnahmen Priorität bekommen, gegebenenfalls zu Lasten des Autoverkehrs. Wedde befürchtet mit dieser Neuausrichtung der Würzburger Verkehrspolitik, dass es zu einem Verkehrsinfarkt kommt. „Es

„Der Beschluss trifft die innerstädtischen Händler hart.“

werden aktuell die falschen Impulse in Sachen Verkehrsplanung gesetzt. Wir fordern seit Jahren von der Stadt ein durchdachtes Verkehrskonzept mit einem gut ausgebauten ÖPNV.“

Das E-Paper

HANDEL DIREKT mobil und unterwegs lesen



Exklusiv
für HBE-Mitglieder!

Die Zeitung für den bayerischen Einzelhandel.

Informationen unter www.hv-bayern.de/handeldirekt