

HANDEL DIREKT

ERFOLG BRAUCHT VERBÜNDETE • Die Zeitung für den Einzelhandel in Bayern

JULI / AUGUST 2019 | #4

Verpackungsgesetz

Duales System nicht vergessen!

Viele Händler haben sich bei LUCID registriert. Um Ärger zu vermeiden, sollten sich Händler jedoch nicht nur dort anmelden, sondern unbedingt auch ein System mit der Erfassung und Verwertung ihrer systembeteiligungspflichtigen Verpackungen beauftragen! HBE-Experte Martin Wallner: „Einen guten Überblick über die verschiedenen Anbieter im Dualen System finden Händler unter recycling-fuer-deutschland.de. Es empfiehlt sich, zwei bis drei Angebote einzuholen und zu vergleichen.“ Die Unternehmen haben auf ihren Internetseiten eine Eingabemaske, durch die unter anderem auch eine konkrete Preis Auskunft erteilt wird. Ihr HBE-Ansprechpartner: Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

Handel
direkt gibt's
auch als
E-Paper!

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

73. HBE-Landesdelegiertentagung in Nürnberg

Große Herausforderungen für Stadt und Handel

Am Vormittag stand wie immer der interne Teil der Veranstaltung auf dem Programm. Neben diversen Regularien (z. B. Jahresabschluss 2018 und Haushaltsvoranschlag 2019) und dem Geschäftsbericht von HBE-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Puff wurden aktuelle handelspolitische Fragen erörtert (Situation der Innenstädte, Fachkräftemangel usw.). Am Nachmittag zeigte dann im öffentlichen Teil der HBE-Landesdelegiertentagung Paul Johannes Baumgartner, wie Händler Kunden am schnellsten für ihre Produkte und ihre Geschäfte begeistern können. Der Moderator (Antenne Bayern) und Buchautor präsentierte in seinem kurzweiligen und



unterhaltsamen Vortrag die Faktoren, welche bei Kunden Begeisterung hervorrufen und „warum zwischen Lachen und Weinen nur eines liegt, der tiefe Ozean der Langeweile“. Im Anschluss daran ging Kurt Gribl (Vorsitzender des Bayerischen Städtetags und

Oberbürgermeister von Augsburg) auf die großen Herausforderungen ein, vor denen Städte und Handel aktuell stehen. Gribl: „Nur gemeinsam können wir die Probleme lösen.“ Fotos von der HBE-Jahrestagung finden Sie unter www.hv-bayern.de (Bildergalerie).

Tarifstreit im bayerischen Einzelhandel beendet

Neuer Tarifvertrag unter Dach und Fach

Der Tarifstreit im bayerischen Einzelhandel ist beendet. In der dritten Verhandlungsrunde für die 330.000 Beschäftigten im bayerischen Einzelhandel haben sich die Tarifvertragsparteien in München geeinigt. Der Abschluss orientiert sich an der Einigung in Nordrhein-Westfalen. Dr. Melanie Eykmann, Tarifgeschäftsführerin des Handelsverbands Bayern: „Nach den Tarifabschlüssen in anderen Bundesländern hatten wir nur noch einen

sehr geringen Spielraum. Die Verhandlungen waren schwierig und hart. Das erzielte Ergebnis geht bis an die Grenze der Belastbarkeit der Unternehmen.“ Die lange Laufzeit des Tarifvertrags gebe den Firmen die nötige Planungssicherheit. Die Eckpunkte des Tarifabschlusses: Laufzeit 24 Monate, Erhöhung der Tarifentgelte um 3 Prozent nach zwei Nullmonaten zum 1.7.2019. Höhere Tarifgruppen erhalten stattdessen einen Pauschalbetrag von mo-

natlich 77,50 Euro. Weitere Entgelterhöhung aller Tarifgruppen zum 1.5.2020 um 1,8 Prozent. Die Ausbildungsvergütungen werden zudem überproportional angehoben. Die Dienstleistungsgewerkschaft Verdi hatte ursprünglich bis zu 10 Prozent mehr Lohn und Gehalt gefordert. Ihre HBE-Ansprechpartnerin: Dr. Melanie Eykmann, E-Mail: eykmann@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-124.

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

jetztschonprofi.de

Neue digitale Azubi-Kampagne

Um junge Leute für den Handel zu begeistern und damit dem Nachwuchsmangel entgegenzusetzen, informiert der HDE seit Kurzem unter jetztschonprofi.de über die Ausbildungs- und Karrierechancen im Einzelhandel. Auszubildende zeigen in Videos, wie sie ihre Interessen und Stärken im Handel gezielt einsetzen können. Zielgruppen der Kampagne sind Schüler, Studierende, Eltern und Lehrkräfte. Unterstützt wird die Kampagne von 17 Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen des Handels. Die neue Karriere- und Ausbildungsseite für den Handel wird auf zielgruppenaffinen Webseiten (Instagram, Facebook und YouTube) beworben. Die Homepage bietet Schülerinnen und Schülern sowie Studierenden mit Wechselabsichten Wissenswertes zu den vielfältigen Ausbildungsangeboten. Eltern und Lehrkräfte finden Informations- und Unterrichtsmaterialien für die Berufsorientierung. Der Handel bietet mit seinen zwei- und dreijährigen Ausbildungen, den Abiturientenprogrammen und dualen Studiengängen jungen Talenten die passende Berufsqualifizierung. Im Einzelhandel stehen über 60 Berufe zur Auswahl. Ihre HBE-Ansprechpartnerin: Simone Streller, E-Mail: streller@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-112.

Steuerfreie Arbeitgeberleistungen

Attraktivität als Arbeitgeber steigern

Jobtickets, Warengutscheine, Essensmarken oder Kindergartenzuschüsse: Durch steuerfreie Arbeitgeberleistungen können Sie kostengünstig die Motivation Ihrer Mitarbeiter steigern. Steuerfreie Arbeitgeberleistungen bieten zahlreiche zusätzliche Instrumente, steuerlich attraktive und auf die jeweilige Lebenssituation der Arbeitnehmer individuell zugeschnittene Leistungen zu gestalten. Hierin besteht auch die Chance, die Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern und Mitarbeiter zu binden. Darüber hinaus können diese Maßnahmen auch erhebliches Einsparpotenzial für Arbeitgeber bieten. Denn steuerfreie oder pauschal versteuerte Bezüge sind in der Regel sozialversicherungsfrei. In dem HBE-Praxiswissen „[Steuerfreie Arbeitgeberleistungen](#)“ wird Ihnen ein Überblick über die praxisrelevantesten Arbeitgeberleistungen gegeben, die steuer- und sozialversicherungsfrei an Arbeitnehmer gewährt, bzw.

Datenschutz-Grundverordnung

Entlastung für Kleinbetriebe



In der letzten Sitzungswoche vor der Sommerpause hat der Bundestag Lockerungen beim Datenschutz für kleine Unternehmen beschlossen. Wichtige Elemente sind die Benennung eines Datenschutzbeauftragten, Löschfristen und das Auskunftsrecht. Das deutsche Recht wird mit dem beschlossenen Gesetzentwurf weiter an die Verordnung angepasst. Kleinere Betriebe sollen damit entlastet werden. So steigt z. B. die Schwelle, ab der Unternehmen einen Datenschutzbeauftragten ernennen müssen, künftig von 10 auf 20 Mitarbeiter. Zudem werden das Widerspruchsrecht, die Informationspflicht, das Auskunftsrecht sowie Berichtigungs- und Löschpflichten beim Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) eingeschränkt. Bevor die Neuregelungen in Kraft treten können, muss noch der Bundesrat zustimmen.



pauschal versteuert werden können. Dazu zählen zum Beispiel: Arbeitgeberdarlehen, Arbeitsmittel, Aufmerksamkeiten/Arbeitsessen, Bahn Card, Beihilfen für Notfälle, Berufskleidung, Betreuungsleistungen, Betriebsveranstaltungen, Erholungsbeihilfe, Essensmarken, Fahrtkosten als Reisekosten, Fort- oder Weiterbildungsmaßnahmen, Gutscheine, Kindergartenbeiträge oder auch Umzugskosten. Hinweis: Das Thema „Steuerfreie Arbeitgeberleistungen“ wird auch im Mittelpunkt der HBE-Veranstaltungsreihe „Tag des Handels“ stehen, die in allen Bezirken angeboten wird. HBE-Mitglieder erhalten rechtzeitig eine Einladung.

Das müssen Händler beachten

Verkaufsoffene Sonntage & Shoppingnacht



Shoppingnächte und verkaufsoffene Sonntage haben sich in vielen Städten fest etabliert und sind bei Kunden besonders beliebt. Doch was müssen Händler bei diesen Aktionen unbedingt beachten? Denn egal ob verkaufsoffener Sonntag, Tag der offenen Tür oder VIP-Verkäufe: Bei verkaufsfördernden Aktionen stellt sich immer die Frage, unter welchen Voraussetzungen vom Ladenschlussgesetz abgewichen werden darf und was dabei rechtlich zu beachten ist. Denn verstoßen Einzelhändler gegen die Vorschriften, drohen teilweise empfindliche Geldbußen oder Abmahnungen. Zudem besteht die Gefahr einer wettbewerbsrechtlichen Abmahnung aufgrund des Verstoßes gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Im Rahmen einer solchen Abmahnung wird regelmäßig eine strafbewehrte Unterlassungserklärung verlangt, welche für den Fall des wiederholten Verstoßes eine Vertragsstrafe festlegt. Der HBE hat deshalb in seinem Praxiswissen „[Verkaufsoffener Sonntag, Shoppingnacht, Tag der offenen Tür, VIP-Verkäufe](#)“ die rechtlichen Voraussetzungen und konkreten Anforderungen übersichtlich zusammengefasst.

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

www.hv-bayern.de/leistungen/praxiswissen

Manipulationssichere Registrierkassen

Gibt es eine Fristverlängerung für die Umrüstung?

Das Kassengesetz verpflichtet Einzelhändler dazu, bis spätestens Ende 2019 auf manipulationssichere Registrierkassen umzurüsten. Das Bundesfinanzministerium hat jetzt eine Fristverlängerung zur Umrüstung in Aussicht gestellt. Denn gerade kleine und mittelständische Händler brauchen mehr Zeit, um rechtssicher auf neue Kassensysteme umstellen zu können und die neue Technik anzuschaffen. Das Finanzministerium hat deshalb für Oktober 2019 den Erlass einer generellen Nichtbeanstandungsregelung für die Nutzung nicht vollständig manipulations-sicherer Kassensysteme über den 1. Januar 2020 hinaus in Aussicht gestellt. Allerdings ist bisher noch immer nicht klar, wie lange diese Frist verlängert wird. Der Handelsverband Deutschland (HDE) und andere Wirtschaftsverbände haben sich für einen Aufschub bis 30. September 2020 ausgesprochen. Un-

abhängig davon sollten Unternehmen in jedem Fall mit ihrem Kassenanbieter so schnell wie möglich prüfen, ob sie aufgrund des Gesetzes Änderungen vornehmen müssen. Anschließend geht es darum, möglichst frühzeitig Vorkehrungen zur Implementierung der technischen Sicherheitseinrichtung zu treffen. Welche konkreten Anforderungen die Finanzverwaltung generell an Registrierkassen im Einzelhandel stellt, hat der HBE in dem aktualisierten Praxiswissen „**Ordnungsgemäße Kassenführung**“ übersichtlich zusammengefasst. In der Vergangenheit hatte die Finanzverwaltung jahrelang beim Thema Registrierkasse eher großzügig verfahren. Seit Anfang 2018 gibt es nunmehr die Möglichkeit einer unangekündigten Kassenschau. Seitdem wurden immerhin über 90 Prozent aller Kassenprüfungen von der Finanzverwaltung beanstandet.

Gute Großhandelspreise auch bei kleinen Bestellmengen

Neuer HBE-Partner Zentrada

Der neue HBE-Kooperationspartner **Zentrada** bündelt das Bestellvolumen kleiner Händler und liefert anbieterübergreifend. Über Zentrada, Europas größte Beschaffungsplattform für Wiederverkäufer, machen Sie sich unabhängig von einzelnen Lieferanten. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Würzburg macht es Ihnen einfach, aus einem riesigen Angebot relativ kurzfristig und in kleinen Mengen Artikel und Sortimente führender europäischer Anbieter zu beziehen. HBE-Mitgliedsunternehmen erhalten ein Startgut-

haben von 35 Euro und die Premium-Mitgliedschaft im Wert von 196 Euro im Jahr dauerhaft kostenfrei. Registrieren Sie sich auf www.zentrada.de unter Angabe Ihres HBE-Vorteils- und Einladungs-codes ZEN-HBE-1220. Mit der Angabe des Registrierungs-Codes wird Ihre Premium-Mitgliedschaft und das Startgut-haben für Ihre erste Bestellung automatisch aktiviert. Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

Alle HBE-Vorlagen komplett aktualisiert

Mustearbeitsverträge

Ersparen Sie sich Ärger und teure rechtliche Fehler: Nutzen Sie die **Mustearbeitsverträge des HBE**. Sämtliche Vorlagen sind jetzt unter Berücksichtigung der jüngsten Rechtsprechung umfassend aktualisiert worden. Ob mit oder ohne Tarifbindung, unbefristet oder befristet, für Vollzeit- und Teilzeitkräfte oder Praktikanten und Auszubildende: Arbeitgeber müssen bei Arbeitsverträgen eine Vielzahl von gesetzlichen Regeln beachten und unzulässige Klauseln vermeiden, damit im Ernstfall der Arbeitsvertrag auch vor Gericht gilt. Mit den Mustervorlagen des HBE vermeiden Sie böse Überraschungen und teure gerichtliche Auseinandersetzungen. Sämtliche



Vorlagen wurden der aktuellen Rechtsprechung angepasst. Tipp: Unser E-Mail-Newsletter „**Arbeitsrecht**“ informiert Sie über alle aktuellen Gerichtsentscheidungen und enthält wertvolle Tipps zur korrekten Umsetzung der Rechtsprechung in der Praxis. Einfach online unter www.hv-bayern.de anmelden.

Vorsicht, Falschgeld!

Wie man Blüten erkennt



Die Zahl der falschen Euro-Banknoten ist etwas gesunken. Grund dafür sind Kontrollen durch geschultes Personal und Prüfapparate im Einzelhandel. Trotzdem sind immer noch viele falsche Geldscheine im Umlauf. Fälschern gelingt es immer wieder, falsche Banknoten und Münzen in Umlauf zu bringen. Laut Bundesbank werden am häufigsten 20- und 50-Euro-Geldscheine gefälscht. Diese sehen echten Geldscheinen zwar täuschend ähnlich, doch nur auf den ersten Blick. Wie man Falschgeld von echtem Geld unterscheiden kann, welche Sicherheitsmerkmale bei Euro-Münzen zu finden sind und was man tun muss, wenn Falschgeld im Geschäft auftaucht, das erfahren Sie im Praxiswissen „**Falschgeld**“. Ihr HBE-Ansprechpartner: Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

Praxistipps für kleine Einzelhändler

Einfach online

Erfolgreiche Händler verbinden die Vorteile des Internets mit den Vorteilen des stationären Ladens, um ihren Kunden so das bestmögliche Einkaufserlebnis zu beschern. Doch wie können gerade kleine Händler mit überschaubarem Aufwand erste Schritte ins Internet unternehmen und dabei teure Fehler vermeiden? Antworten gibt ein aktualisierter Leitfaden des bayerischen Wirtschaftsministeriums („**Einfach online: Praxistipps für kleine Einzelhändler in Bayern**“). Egal ob Website, Bewertungsportale, Suchmaschinenoptimierung, Online-Marktplätze, Newsletter oder der eigene Webshop: Alle Themen werden angesprochen und praktische Hilfestellungen gegeben. Den Leitfaden erhalten Sie bei: Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

Klimaschutz

So sparen Händler Energie und Kosten



Praxisnahe Wege und Möglichkeiten aufzeigen, wie der Handel schnell und einfach Energie und Kosten einsparen kann: Das ist das Ziel der HDE-Klimaschutzoffensive. Sie richtet sich an kleine und mittelständische Unternehmen aller Handelsbranchen. Praktische Hilfestellungen und konkrete Tipps finden Händler auf der [Website der HDE-Klimaschutzoffensive](#). Sie zeigt, wo genau Einsparmöglichkeiten im eigenen Ladengeschäft möglich sind. Dort findet man u. a. verschiedene Leitfäden, eine Energieberater-Datenbank, Checklisten und eine Förderdatenbank. Denn der Bund und auch Bayern unterstützen den Einzelhandel finanziell bei der Umsetzung von Klimaschutzmaßnahmen. Welche Förderung zu welchem Energiesparthema für Sie am besten geeignet ist und wie Sie ganz einfach einen Förderantrag stellen, wird auf der Website präsentiert.

Mitarbeiterkontrolle

Was ist erlaubt und was nicht?

Telefonüberwachung, Internet- und E-Mail-Kontrolle, Taschenkontrollen, Videoüberwachung: Arbeitgeber müssen die rechtlichen Rahmenbedingungen der Mitarbeiterkontrolle unbedingt beachten. Insbesondere die übliche Praxis der Videoüberwachung im Einzelhandel und die neue Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) führen dazu, die Frage nach der rechtlichen Zulässigkeit zu stellen. Grundsätzlich gilt, dass Mitarbeiter nur unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben überwacht werden dürfen. Doch Videoüberwachung, Telefonmitschnitt oder Taschenkontrolle sind Eingriffe in das allgemeine Persönlichkeitsrecht des Mitarbeiters. Diese sind nur zulässig, wenn der Mitarbeiter eingewilligt hat oder ein konkreter Verdacht auf eine strafbare Arbeitnehmerhandlung vorliegt. Weitere Infos erhalten Sie im HBE-Praxiswissen „[Mitarbeiterkontrolle und ihre Grenzen](#)“.

HBE Info



Die Finanzierungssituation der Unternehmen in Deutschland ist weiterhin außerordentlich positiv. Das zeigt eine aktuelle Befragung des [HDE](#) und der [Kreditanstalt für Wiederaufbau \(KfW\)](#). Danach liegt der Anteil der Unternehmen, der von Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichtet, bei knapp 9 Prozent. Demgegenüber geben fast 61 Prozent an, dass der Kreditzugang „leicht“ sei. Der Anteil der Unternehmen, der seinen Kreditzugang als „schwierig“ einstuft, ist seit 2012 um rund ein Drittel gesunken.

Von den kleinen Unternehmen (bis 1 Mio. Euro Umsatz) melden über 19 Prozent Probleme beim Kreditzugang. Das bedeutet, dass kleine Unternehmen rund dreimal so häufig auf Schwierigkeiten stoßen wie Unternehmen mit über 50 Mio. Euro Umsatz. Strukturell bedingte niedrigere Bonitäten und Probleme, ausreichend Sicherheiten zu stellen, konzentrieren sich nach wie vor auf diese Unternehmen. Daraus resultieren Kreditablehnungen und unvorteilhafte Konditionen für die betroffenen Un-

Signal Iduna bietet umfassenden Versicherungsschutz

Absicherung für Ihr Geschäft

Wenn nach einem schweren Einbruch oder Brand der Betrieb geschlossen bleiben muss, wird das oft viel teurer als der zugrundeliegende Sachschaden. Doch viele Händler unterschätzen immer noch die Wichtigkeit einer [Betriebsunterbrechungsversicherung](#). Händler sollten sich deshalb gegen existenzgefährdende Risiken absichern. Der langjährige

HBE-Kooperationspartner [Signal Iduna](#) bietet mit der BetriebsPolice select (BPS) einen umfassenden Versicherungsschutz aus frei wählbaren Leistungsbausteinen. Diese lassen sich – von der Betriebshaftpflicht- über die Geschäftsinhalts- bis zur Elektronikversicherung – individuell bedarfsgerecht zusammenstellen. Die BPS beinhaltet unter



Unternehmens- finanzierung Gute Bedingungen

ternehmen. Wie im Vorjahr haben sich die Ratingnoten auf breiter Front verbessert. 34,5 Prozent der Unternehmen melden Verbesserungen der Ratingnote gegenüber 8,1 Prozent mit Verschlechterungsmeldungen. Der Saldo (Verbesserung abzüglich Verschlechterungsmeldungen) blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert. Wie die Befragungsergebnisse der KfW weiter zeigen, erwarten Unternehmen bei ihren Banken vor allem persönliche Ansprechpartner und deren Kontinuität (86,2

bzw. 76,3 Prozent). Dies gilt gleichermaßen für große und kleine Unternehmen. Der Anteil der Betriebe, der darüber hinaus Online-Informationen zu Produkten und Dienstleistungen sowie eine einfach zu handhabende Online-Abwicklung von Bankgeschäften erwartet, ist gegenüber 2013 deutlich gestiegen. Die **Befragung** wurde bereits zum 18. Mal unter Unternehmen aller Größenklassen, Wirtschaftszweige, Rechtsformen und Regionen durchgeführt.

bestimmten Voraussetzungen auch eine Top-Schutz-Garantie. Mit dieser profitiert der Betrieb bereits von den Vorteilen der BPS und behält außerdem weitgehend die Konditionen des Vorversicherers. Weitere Informationen bei: Jürgen Rittel, E-Mail: juergen.rittel@signal-iduna.de, Tel.: 089 55144-280.

Handels-Infos online

HBE-Newsletter
bestellen!

Mehrwertsteuer-Rückerstattung

Das müssen Sie beachten

Ausfuhrlieferungen von Unternehmen sind umsatzsteuerfrei. Das gilt unter bestimmten Voraussetzungen auch für Verkäufe von Unternehmern 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 und die Waren innerhalb von drei Monaten nach Kauf in das Drittlandsgebiet gelangen. Die Steuerbefreiung gilt nicht für Lieferungen zur Ausrüstung und Versorgung von privaten Beförderungsmitteln. Eine unmittelbare Steuererstattung durch die Finanzämter an die Käufer ist ausgeschlossen. Wichtig: Umsatzsteuerbefreite Verkäufe an Reisende mit Wohnort in einem anderen EU-Staat sind nicht möglich. Das gesamte EU-Gebiet gilt für Privatpersonen umsatzsteuerlich als einheitlicher Raum ohne Steuergrenzen. Jeder Einkauf eines Reisenden in einem EU-Staat ist mit der Umsatzsteuer des Kauflandes belastet. Diese Besteuerung ist endgültig und bleibt beim Grenzübertritt mit der Ware in einen anderen EU-Staat bestehen. Weitere Informationen über die Umsatzsteuer- bzw. Mehrwertsteuerbefreiung für Ausfuhrlieferungen im nichtkommerziellen Reiseverkehr (Ausfuhren für den privaten Bedarf) erhalten Sie in unserem **HBE-Praxiswissen**. Ihr HBE-Ansprechpartner bei Fragen zu diesem Thema: Martin Wallner, E-Mail: wallner@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-140.

Erfolgreiche Verkaufsgespräche

So überzeugen Sie Kunden

Guter Service und eine kompetente Beratung durch freundliches Personal sind die Voraussetzungen für den Geschäftserfolg. Besonders 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 sorgfältig trainiert werden. Untersuchungen zeigen, dass der Verkauf im Fachhandel von vier Faktoren beeinflusst wird: dem Verkaufspersonal (46 Prozent), dem Service (31 Prozent), der Qualität (14 Prozent) und der Werbung (9 Prozent). Für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch sind schon die ersten Sekunden der Kontaktaufnahme zwischen Verkäufer und Kunden von entscheidender Bedeutung. Wie die erfolgreiche Kontaktaufnahme zum Kunden erfolgt und was man in der Abschlussphase des Verkaufsgesprächs beachten muss, erfahren Sie in unserem HBE-Praxiswissen „**Verkaufsgespräch**“. Darin finden Sie auch die sieben Grundregeln der guten Gesprächsführung. Ihre HBE-Ansprechpartnerin: Simone Streller, E-Mail: streller@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-112.

■ Schwaben

Gärtner neuer HBE-Bezirksgeschäftsführer



Andreas Gärtner steht seit Juni an der Spitze des schwäbischen HBE-Bezirks.

Stabwechsel in Augsburg: Andreas Gärtner steht als neuer Bezirksgeschäftsführer an der Spitze des schwäbischen HBE. Er ist damit Nachfolger von André Köhn. Gärtner gilt als ausgewiesener Handelsexperte. Der 48-Jährige ist seit 2010 beim **HBE-Bezirk Schwaben** und dort für die Bereiche Betriebswirtschaft sowie Standort/Stadtentwicklung und die politischen Kontakte zuständig. Gärtner: „Ich nehme die Herausforderung gerne an und freue mich auf die neuen Aufgaben.“ Der HBE sei die „starke Stimme des schwäbischen Handels“. Diese Position werde man gemeinsam weiter ausbauen, so Gärtner. Außerdem sprach sich der neue HBE-Bezirksgeschäftsführer für einen fairen Interessensausgleich zwischen den mittelständischen, inhabergeführten Betrieben und den großen Einzelhandelsunternehmen in Schwaben aus: „Wir sind ein Verband aller Betriebsgrößen und Betriebsformen. Diesen Auftrag erfüllt der HBE seit mittlerweile über 73 Jahren und wird ihn auch in Zukunft erfolgreich meistern.“

■ München

Deutliche Kritik an Verkehrspolitik

Nachdem der Stadtrat eine Reihe von verkehrspolitischen Maßnahmen beschlossen hatte, wird die Kritik des Handels an dem Maßnahmenpaket immer lauter. Es könne nicht sein, dass der Pkw immer als Hauptschuldiger für die innerstädtischen Verkehrsprobleme verantwortlich gemacht werde, so HBE-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Puff. Er hatte sich in einem Schreiben an alle Stadtratsfraktionen gewandt. Puff: „Die Diskussion über eine Reduzierung des motorisierten Individualverkehrs wird derzeit leider ideologisch geführt und kommt einem Kreuzzeug gegen das Auto und damit den Pkw-Kunden des Einzelhandels gleich.“ Zwingend erforderlich sei stattdessen die Erstellung eines gesamtstädtischen Verkehrsentwicklungsplans bzw. Mobilitätsplans auf Grundlage fundierter Daten. „Ohne ein Gesamtkonzept darf es keine weiteren Beschlüsse über Einzelmaßnahmen zur Verkehrsreduzierung auf den Zufahrtsstraßen Richtung Altstadt geben“, fordert Puff. Der Wegfall bzw. die Reduzierung von Stellplätzen im öffentlichen Straßenraum der Altstadt müsse durch Tiefgaragen bzw. Parkhäuser in unmittelbarer Altstadtnähe kompensiert werden. Alle Handelsstandorte (Altstadt, Stadtteilzentren etc.) müssten für jedermann mit dem Verkehrsmittel seiner Wahl erreichbar sein. Puff: „Entscheidend für die Funktionsfähigkeit der Münchner Innenstadt ist die Erreichbarkeit mit allen Verkehrsmitteln. Alternative Standorte wie die grüne Wiese oder der virtuelle Standort „Internet“ wären sonst die bequemere Alternative.“ Wenn ein vielfältiger, lebendiger und attraktiver Einzelhandel auch in Zukunft eine vorzeigbare Visitenkarte der Einkaufsstadt München sein soll, müsse die Verkehrspolitik die Belange des Einzelhandels stärker berücksichtigen, so Puff.

■ Fürth

Dauerstreit um Sonntage



Verkaufsoffene Sonntage sorgen auch in Fürth für Ärger. ©Boris Zerwan stock.adobe.com (Symbolbild).

Früher durften sich die Einzelhändler in Fürth über insgesamt vier verkaufsoffene Sonntage freuen: zweimal während der Kärwa, beim Frühlingsmarkt und zum Fürth Festival. Doch damit ist dieses Jahr Schluss. Auf Druck der „Allianz für den freien Sonntag“ hatte die Stadt den 14. Juli (Fürth Festival) gestrichen. Den Gegnern der Sonntagsöffnungen reicht dies jedoch nicht aus. Sollte es bei den verbliebenen drei verkaufsoffenen Sonntagen zu keinen Änderungen kommen, droht die „Allianz für den freien Sonntag“ mit einer Klage gegen die Stadt Fürth. HBE-Bezirksgeschäftsführer Uwe H. Werner kann über diese Entwicklung nur den Kopf schütteln. „Verkaufsoffene Sonntage sind ein Attraktivitätsfaktor für die Kunden und damit ein Erfolgsfaktor für den Handel.“ Die durch solche Aktionen ausgelöste Planungs- und Rechtsunsicherheit bei Handel und Kommunen sei nicht nur in Fürth groß. Für die Einzelhändler sei es leider sehr viel schwieriger geworden, an einem Sonntag für ihre Kunden zu öffnen. Werner: „In Zeiten eines stetig wachsenden Online-Handels sind jedoch gerade Gemeinschaftsaktionen wie die verkaufsoffenen Sonntage ein wichtiges Signal nach außen.“

■ Grafenau

Verkaufen ist Showtime

Neben einer guten Qualität von Produkten und Dienstleistungen wollen sich Konsumenten als Kunden in den Mittelpunkt gestellt fühlen. Das Zauberwort für mehr Umsatz heißt Kundenorientierung. Deshalb stand dieses Thema auch im Mittelpunkt einer gemeinsamen **Veranstaltung** des **HBE-Bezirks Oberpfalz/Niederbayern** und der **Werbegemeinschaft Grafenau**. Referent Josef Guggemos präsentierte den zahlreichen Zuhörern die Wünsche der Kunden. Guggemos: „Ver-

kaufen ist Showtime!“. Der Kunde erwarte eine kompetente Beratung, einen fairen Preis, eine Win-Win-Situation sowie einen Wohlfühlkauf mit Entertainment. „Schon die ersten drei Sekunden können dabei über den Verkaufsabschluss entscheiden“. Sympathie und Vertrauen zu erwecken und damit eine Beziehung zum Kunden aufzubauen seien das Nonplusultra eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs, so Guggemos.

REGIONAL

Wir sind
für Sie vor Ort!

■ Oberpfalz/Niederbayern

Harmonische HBE-Jahrestagung

Im Mittelpunkt der diesjährigen **HBE-Bezirksdelegiertentagung in Regensburg** standen neben den obligatorischen Regularien wieder verschiedene einzelhandelsrelevante Themen. So wurde nach einem Jahr Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) eine Zwischenbilanz gezogen und das neue Berufsbild **Kaufmann/-frau im E-Commerce** vorgestellt. Weitere Schwerpunkte der Tagung waren das neue Verpackungsgesetz und das **HBE-Siegel „Top-Geschäft“**. Die große Resonanz gerade in Ostbayern zeige, so HBE-Bezirksvorsitzender Josef Achatz, dass der HBE mit dem neuen Qualitätszeichen „auf das richtige Pferd gesetzt“ habe. Achatz: „Mit dem Siegel können die ausgezeichneten Geschäfte zeigen, dass ihnen Qualität, Service und vor allem die Zufriedenheit ihrer Kunden wichtig sind.“



Auszeichnung mit der HBE-Ehrendnadel (v.l.): HBE-Bezirksgeschäftsführer Günter Hölzl, HBE-Bezirksvorsitzender Josef Achatz, Bildungsbeauftragter Bernhard Jahn (Silber), Christine Koj (Ortsvors. Vilsbiburg, Silber), Gerhard Steinrücke (ehem. Ortsvors. Eggenfelden, Gold) und Wolfgang Holzapfel (Ortsvors. Abensberg, Gold).

■ Friedberg

Digital sichtbar werden



(v.l.): Michaela Pichlbauer (Rid Stiftung), HBE-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Puff, Thomas David (Citymanager), Roland Eichmann (1. Bürgermeister), Renate Mayer (Aktiv-Ring), Johanna Seißler (Cima) und HBE-Bezirksgeschäftsführer Andreas Gärtner. Foto: Tom Trilges.

Wie in ganz Bayern, so schöpfen auch die Einzelhändler in Friedberg noch lange nicht alle Möglichkeiten der zunehmenden Digitalisierung aus. Die Verbesserung der Online-Sichtbarkeit der stationären Händler soll jetzt aber in Angriff genommen werden. Möglich macht dies die **Rid Stiftung**, die mit ihrem Coaching-Programm diese Maßnahme finanziert. HBE-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Puff: „Das Internet ist nicht nur Konkurrenz und Bedrohung, sondern auch eine große Chance. Auch in Friedberg muss der Handel noch weiter aufrüsten, damit er für seine Kunden auch im Netz auffindbar ist. Der Handel muss dort sein, wo seine Kunden sind.“ Auch in Friedberg müssten die Geschäfte für die Besucher der Stadt „online besser sichtbar sein“. Friedberg zählt zu den diesjährigen Gewinnern für ein Coaching-Programm der Rid Stiftung aus dem Förderbereich „**Stadtmarketing**“.

■ München

Rundes Jubiläum

HBE-Vizepräsident Eduard Schöwe konnte jetzt ein rundes Geschäftsjubiläum feiern: Seit mittlerweile 40 Jahren ist er bei der Galeria Kaufhof beschäftigt. 2003 wechselte er als Geschäftsführer an den Marienplatz. Dort ist der gebürtige Regensburger seitdem für den Bereich Personal/Organisation verantwortlich. HBE-Präsident Ernst Läger gratulierte ihm zu seinem runden Jubiläum auf einer Feier im **Kaufhof am Marienplatz**. Läger: „Eduard Schöwe ist ein Beispiel für großes Engagement und aufwändigen Einsatz für den Einzelhandel. Seine Mitarbeiter schät-



40 Jahre bei der Galeria Kaufhof: HBE-Präsident Ernst Läger (r.) gratuliert Eduard Schöwe (l.).

zen nicht nur seine fachlichen Kenntnisse, sondern insbesondere auch seine Geradlinigkeit, Sachlichkeit und seinen Humor.“

■ Krumbach

Innenstadt soll attraktiver und lebendiger werden

Mit dem Projekt „**Stadt Up**“ hat Krumbach gemeinsam mit dem Innenstadtmanagement vor Ort einen Wettbewerb der Geschäftsideen ausgerufen. Diese werden nach Kriterien der Wirtschaftlichkeit, Realisierungswahrscheinlichkeit und Kreativität bewertet. Teilnehmer können sich bis zum 30. September 2019 bewerben.

HBE-Bezirksgeschäftsführer Andreas Gärtner: „Ziel ist es, drei Geschäftsräger in Krumbach mit Beratungsleistungen im Wert von 55.000 Euro zu unterstützen.“ Mit dem bundesweit ein-

zigartigen Projekt soll der Branchenmix ergänzt und leerstehende Gewerbeflächen wieder reaktiviert werden. Dazu sucht die Stadt mit Hilfe der **Cima** branchenunabhängig junge Unternehmer (sog. Start-ups), aber auch bereits in anderen Kommunen aktive Unternehmer, die sich eine geschäftliche Ansiedlung in Krumbach vorstellen kön-

nen. Gärtner: „Leerstände prägen zunehmend unsere Innenstädte. Dieser Trend hat auch vor Krumbach nicht Halt gemacht. Deshalb unterstützt der HBE dieses Projekt.“

„Eine tolle Idee!“
Andreas Gärtner,
HBE-Bezirksgeschäftsführer



„Mein Betrieb hat beste VERsicherheit. Und Ihrer?“

Exklusiv für Handel und Gewerbe!

TELENOT
Technik für Sicherheit

SIGNAL IDUNA



TELENOT
Technik für Sicherheit

ZERTIFIZIERTE SICHERHEITS-TECHNIK

Als führender Hersteller von zertifizierter Sicherheitstechnik bietet TELENOT exklusiv für Handel und Gewerbe einen kostenlosen Sicherheits-Check und professionell ausgearbeitete Konzepte sowie optimalen Schutz.

Beispielsweise:

- ✓ gegen Einbruch
- ✓ vor Brand
- ✓ gegen unbefugten Zutritt
- ✓ vor Schäden wie Wasser oder Gasaustritt
- ✓ gegen Diebstahl wichtiger Kundendaten

+ kostenloser Sicherheits-Check
+ 10 % Rabatt auf Ihre Alarmanlage
+ 5-Jahres-Produktgarantie



SIGNAL IDUNA

AUSGEZEICHNETER VERSICHERUNGSSCHUTZ

Die richtige Vorsorge schützt Ihren Betrieb leider nicht zu 100 %. Daher ist eine Absicherung der gängigen Gefahren wie Einbruchdiebstahl, Feuer, Leitungswasser- und Sturmschäden ein Muss. Diesen Schutz bietet die SIGNAL IDUNA mit der Geschäftsinhaltsversicherung.

Außerdem bieten wir Ihnen:

- ✓ Haftpflichtversicherungen
- ✓ Gebäudeversicherungen
- ✓ Technische Versicherungen
- ✓ Transportversicherung
- ✓ Cyber-Versicherung mit dem digitalen Schutzschild

+ kostenlose Versicherungsberatung
+ Top-Schutz-Garantie mit Beitragsvorteilen



TELENOT Electronic GmbH
Wiesentalstraße 60
73434 Aalen
Tel. +49 7361 946 2720

SIGNAL IDUNA Gruppe
Joseph-Scherer-Straße 3
44139 Dortmund
Tel. +49 231 1352768

> Oder per E-Mail an signal.iduna@telenot.de