

## Aktionswoche gegen Taschendiebstahl



© Pixabay

Vor dem Hintergrund anhaltend hoher Fallzahlen soll dem Phänomen Taschendiebstahl unter anderem zum nunmehr vierten Mal durch die vom Innenministerium NRW initiierte, landesweite Aktionswoche „Augen auf und Tasche zu! Langfinger sind immer unterwegs.“ vom 10. bis 16. Juli begegnet werden. Zu den bevorzugten Tatörtlichkeiten der häufig professionell und arbeitsteilig agierenden Diebesbanden zählen insbesondere Hotels und Gaststätten, Einkaufszentren und Einzelhandelsgeschäfte. Hier nutzen Taschendiebe besonders häufig Situationen, in denen Gedränge herrscht, die Tat kaum auffällt und die Opfer abgelenkt sind. Zur Bewältigung der Herausforderung, den „Langfingern das Handwerk zu legen“ bittet die Polizei Düsseldorf erneut um Ihre Hilfe und Unterstützung. Durch die Sensibilisierung von Mitarbeitern können Tatgelegenheiten begrenzt, Tatfolgen gemindert und die Aufmerksamkeit aller erhöht werden. Für Betroffene ist ein Taschendiebstahl mit Kosten und erheblichen Aufwand verbunden. Das auf <http://www.handelsverband-nrw.de/2017/07/10/aktionswoche-gegen-taschendiebstahl/> für Sie zum Download bereitstehende Informationsblatt ist dazu gedacht, Ihre Mitarbeiter für das Thema zu sensibilisieren und durch Beobachten und Alarmieren der Polizei dazu beizutragen, dass Taschendiebe auf frischer Tat ergriffen und das Sicherheitsgefühl in kooperativer Zusammenarbeit gesteigert werden können. Hinweise auf erkannte tatbegünstigende Umstände wie beispielsweise unbeaufsichtigte oder offene Taschen beim Einkauf können verhindern, dass diese unbedarft agierenden Personen zum Opfer werden.

## 4. Runde Entgelttarifverhandlungen trotz verbessertem Arbeitgeberangebot ergebnislos vertagt



Vergangene Woche fand in Recklinghausen die vierte Runde der Entgelttarifverhandlungen NRW statt. Für die Arbeitgeberseite besserte Verhandlungsführer Berndfried Dornseifer die bereits vorliegenden Angebote wie folgt nach:

1. Tarifjahr: 2,0% Erhöhung aller Entgelte inklusive Ausbildungsvergütungen bei zwei Nullmonaten
2. Tarifjahr: 1,8% Erhöhung aller Entgelte inklusive Ausbildungsvergütungen

Die Arbeitgeberseite hatte zuvor wiederholt für eine Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge geworben, was von ver.di allerdings zugunsten einer gewollten reinen tabellenwirksamen Entgelterhöhung kategorisch abgelehnt wurde. „Wir bedauern sehr, dass die heutige Verhandlung zu keinem Abschluss geführt hat. Wir möchten die Beschäftigten im nordrhein-westfälischen Einzelhandel nicht von Lohnentwicklungen abkoppeln. Allerdings müssen sich diese in einem für die Branche vertretbaren Rahmen bewegen“, so Berndfried Dornseifer zum Schluss der Verhandlung. Für die Fortsetzung der Verhandlung wurde der 29. August vereinbart. Sollte es in einem anderen Tarifgebiet vorher zu einem Pilotabschluss kommen, kann dieser kurzfristig auch in Nordrhein-Westfalen nachvollzogen werden.

## Gesucht: Das Gesicht des Handels 2017



© HDE

Auch dieses Jahr sucht der Handelsverband Deutschland (HDE) wieder das Gesicht des Handels. Alle im Einzelhandel in Deutschland Beschäftigten können sich noch bis zum 31. Oktober 2017 bewerben. Der Siegerin/dem Sieger winkt eine Reise mit Begleitperson nach Berlin, zwei Übernachtungen im Maritim Hotel sowie zwei Karten für den Deutschen Handelskongress 2017. Verliehen wird der Titel offiziell bei der Galaveranstaltung auf dem Deutschen Handelskongress (Programm unter [www.handelskongress.de](http://www.handelskongress.de)). Der Wettbewerb soll die große Vielfalt der Branche zeigen, sowie den vielen begeisterten und motivierten Mitarbeitern im Handel ein Gesicht geben. HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth: „Es sind die Mitarbeiter, die jeden Tag im deutschen Einzelhandel ca. 50 Millionen Kunden bedienen. Mit dem Gesicht des Handels würdigen wir die Leistungen der Angestellten im Handel.“ Bewerbungen können vorgenommen werden unter: [www.einzelhandel.de/gesicht](http://www.einzelhandel.de/gesicht) ■

## Handel in Zahlen: das HDE-Konsumbarometer



© M. Greitschus, Pixelio

Das HDE-Konsumbarometer weist im Juli 2017 mit 102,28 Punkten einen Wert auf, der nur geringfügig unter dem bisherigen Höchstwert aus dem Vormonat liegt. Die Konsumenten teilten die positive Stimmung der deutschen Wirtschaft. Eine Eintrübung der Verbraucherstimmung ist nicht zu erwarten. Der private Konsum sollte daher in den nächsten drei Monaten stark bleiben. Mehr Informationen unter: [www.einzelhandel.de/konsumbarometer](http://www.einzelhandel.de/konsumbarometer) ■

## Algorithmen-TÜV gefährdet Geschäftsgeheimnisse und Innovationen



© T. Wengert, Pixelio

Mit einem derzeit von der Politik diskutierten digitalen Diskriminierungsgesetz sieht der Handelsverband Deutschland (HDE) Geschäftsgeheimnisse im Online-Handel gefährdet. Sowohl eine behördliche Überprüfung („Algorithmen-TÜV“) als auch ein Zwang zur Offenlegung von Algorithmen gegenüber Verbrauchern würde einen übermäßig starken Eingriff in die Geschäftsstrategie bedeuten. „Die Pflicht zur Veröffentlichung aller Algorithmen würde Geschäftsgeheimnisse publik machen und so Wettbewerb und Innovationen ausbremsen“, so der stellvertretende HDE-Hauptgeschäftsführer Stephan Tromp. Denn kein Unternehmen investiere in Innovationen, die anschließend bis ins letzte Detail veröffentlicht und von der Konkurrenz kopiert werden könnten. Ähnlich innovationshemmend sei ein behördlicher Algorithmen-TÜV einzuordnen. Dieser führe im Ergebnis zu großem bürokratischen Aufwand und einer Benachteiligung deutscher Unternehmen. Denn internationale Konzerne würden sich dem deutschen Gesetz vermutlich entziehen. Die Nutzung von Algorithmen im Handel ist nichts Neues. So können die Unternehmen Serviceangebote wie den Kauf auf Rechnung nur anbieten, weil ein Algorithmus die Wahrscheinlichkeit für einen Zahlungsausfall berechnet. Wenn diese Algorithmen allgemein zugänglich würden, wären sie manipulierbar und in der Folge wertlos. Algorithmen ermöglichen im Handel darüber hinaus eine Anpassung des Produktangebots an die individuellen Bedürfnisse und Wünsche der Kunden und optimieren Absatzprognosen und Lieferrouten.

## Fachbesucher reisen vergünstigt zu Kosmetik-Messe nach Korea



© Pixabay

Nach Informationen des Bundesverbandes Parfümerien e.V. sind Fachbesucher zur koranischen Messe „Cosmetic & Beauty Expo“ in Osong vom 12. bis 16. September zu besonderen Konditionen eingeladen. Die aufstrebende Messe, fokussiert auf Kosmetik- und Pflegeprodukte (vor allem im Bio-Bereich), zählte 2016 über 250 Stände mit Unternehmen aus der Kosmetik- und Pflegeindustrie und mehr als 80.000 Besucher. Um die Messe weiter zu internationalisieren stehen für Fachbesucher aus dem deutschsprachigen Raum großzügige Vergünstigungen bereit.

Folgendes Angebot gilt nur bei Teilnahme an B2B Meetings entweder am 13. oder am 15. September und steht ausschließlich Fachbesuchern (Käufer) offen: Erstattung von bis zu 700 Euro Flugkosten p. P. (eine Person pro Firma), kostenloses Zimmer für zwei Übernachtungen, Übernahme inländischer Transportkosten zwischen Flughafen / Bahnhof und Hotel sowie Übernahme der Dolmetscherkosten für einen Tag (englisch - koreanisch). Weitere Informationen finden Sie auf der Messewebsite: <http://eng.osongbeautyexpo.kr/> und bei Interesse wenden Sie sich bitte direkt an Elmar Keldenich vom Bundesverband Parfümerien e.V. unter: 0211/ 30181880 ■

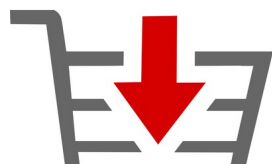
## Kostenfreie Veranstaltungsreihe „Digitalisierung im Einzelhandel“



© Pixabay

Der Handelsverband Nordrhein-Westfalen Westfalen-Münsterland setzt gemeinsam mit der IHK Dortmund die Veranstaltungsreihe „Digitalisierung im Einzelhandel. Online und stationär“ fort. An drei Abenden im August, September und Oktober werden Themen wie Visual Merchandising, Crosschannel-Marketing und Mobile Payment beleuchtet. Die Teilnahme in Dortmund ist jeweils kostenfrei. Mehr Informationen und das Anmeldeformular finden Sie auf: [www.dortmund.ihk24.de/Einzelhandeldigital](http://www.dortmund.ihk24.de/Einzelhandeldigital) ■

## ECC Köln und Arvato Systems stellen sechs Thesen zum kanalvernetzten Handel auf



© Staudinger, Pixelio

Wie kann Kunden ein erstklassiges Einkaufserlebnis über alle Kanalgrenzen hinweg geboten werden? Worauf müssen Händler bei der Umsetzung achten – heute und in Zukunft? Diesen Fragen widmen sich das ECC Köln und Arvato Systems im aktuellen Thesenpapier „Omni-Channel-Exzellenz“. Darin werden sechs Thesen zum kanalvernetzten Handel im digitalen Zeitalter aufgestellt:

- 1. Einzelhandel vor dramatischen Veränderungen – „More of the same“ reicht nicht mehr aus**  
Ob verändertes Kundenverhalten oder innovative Wettbewerber mit digitaler DNA – der Einzelhandel ist zunehmend nachhaltigen Veränderungen ausgesetzt. Mutiges Handeln ist immer schneller gefordert. Halbherzige Omni- bzw. Cross-Channel-Bemühungen werden Kunden nicht mehr überzeugen.
- 2. Die meisten Omni-Channel-Systeme stecken noch in den Kinderschuhen**  
Statt eines umfassenden Omni-Channel-Managements werden oft bestehende Einzellösungen miteinander verbunden – ohne damit jedoch ein überzeugendes kanalübergreifendes Einkaufserlebnis zu schaffen.
- 3. Omni-Channel ermöglicht neue, kundenzentriertere Konzepte – auch auf der Fläche**  
Digitale Technologien am Point of Sale helfen, Kanalgrenzen zu verwischen, beispielsweise indem physische Regale virtuell in den Online-Shop hinein verlängert und Produktbewertungen aus dem Internet angezeigt werden. Dadurch werden völlig neue Flächen- und Standortkonzepte möglich.
- 4. Der Warenfluss wird sich relevant verändern – Retouren als Chance begreifen**  
Erlauben Multi-Channel-Händler, Onlinebestellungen auch in stationären Filialen zu retournieren, kann der Warenfluss optimiert werden. Die Retouren werden so schneller wieder der Wertschöpfung zugeführt. Zudem können Mitarbeiter Kunden vor Ort beraten und von Alternativen überzeugen.
- 5. IT als Erfolgsfaktor für den Handel von morgen**  
Neben einem ausreichenden digitalen Know-how mangelt es in Unternehmen häufig an IT-Systemen, die eine effiziente digitale Transformation ermöglichen. Historisch gewachsene Systemstrukturen, die vielfach aus Zeiten vor Big Data und Omni-Channel stammen, müssen modernisiert werden.
- 6. Kanalspezifische KPIs sind überholt und müssen durch Omni-Channel-KPIs ersetzt werden**  
Die Vielzahl von Kundenkontaktpunkten in einer digitalisierten Handelswelt macht erforderlich, die Bedeutung einzelner Touchpoints mit Blick auf den gesamten Informations- und Kaufprozess zu analysieren. Kennzahlen für einzelne Kanäle helfen nicht weiter. Das Thesenpapier finden Sie hier: [www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de) ■

## eCommerce Veranstaltungen

### 19. September 2017, 19 bis 21 Uhr | Mitarbeiterqualifizierung im Spannungsfeld von On- und Offline-Handel

Dieses Seminar zeigt praxisnahe Möglichkeiten, den eigenen Mitarbeitern strukturiert, zielorientiert und leicht anwendbares Wissen zu vermitteln, um den Kundenbedürfnissen in Zeiten des Multichannel-Handels gerecht zu werden. Besonderer Wert liegt dabei auf dem Zusammenspiel von Online- und Offline-Handel. Info und Anmeldung auf: [www.rheinland.hv-nrw.de/themen/ecommerce/](http://www.rheinland.hv-nrw.de/themen/ecommerce/)

### 21. September 2017, 10 bis 14 Uhr | Ein Shop, der von alleine läuft

Das Seminar bietet einen Überblick von der Shop-Einrichtung, der automatischen Bestellübernahme in ein ERP-System, den Zahlungssystemabgleich, der Warenbereitstellung im Lager bis zum versandfertigen Paket inklusive Retourenaufkleber. Dabei werden auch Möglichkeiten aufgezeigt, alle Leistungen an ein Integrationsunternehmen auszulagern. Anmeldung und Information auf: [www.rheinland.hv-nrw.de/themen/ecommerce/](http://www.rheinland.hv-nrw.de/themen/ecommerce/)

### 26. September 2017, 10 bis 12 Uhr | Auswertungen im Internet für mein stationäres Geschäft nutzen

Im Seminar erhalten Sie eine Übersicht wichtiger Online-Analysetools und erlernen die wichtigsten Basis-Funktionen. Außerdem werden u.a. Analysemöglichkeiten für Print- und Online-Werbung mit Hilfe von Google-Tools vorgestellt. Anmeldung und Information auf: [www.rheinland.hv-nrw.de/themen/ecommerce/](http://www.rheinland.hv-nrw.de/themen/ecommerce/)