

Weihnachtsgeschäft: Der Online-Handel boomt



Die Woche vor dem dritten Advent bescherte vor allem dem Online-Handel gute Umsätze. Schwach zeigte sich dagegen der Geschäftsverlauf in den Innenstädten. Das zeigt die aktuelle Trendumfrage des Handelsverbands Deutschland (HDE) bei 400 Unternehmen aller Größen, Standorte und Branchen. In der Woche vor Heiligabend hoffen die Händler nun auf einen guten Schlussspurt im Weihnachtsgeschäft. Besonders voll wird es in den Läden am 23. Dezember.

© Pixabay

In den Tagen vor dem dritten Advent liefen die Geschäfte mit Sportartikeln, Drogeriewaren und Kosmetika überdurchschnittlich gut. Abermals schnitten größere Unternehmen deutlich besser ab, als kleinere und mittlere Betriebe. Der stationäre Einzelhandel ist mit der Umsatzentwicklung in der zurückliegenden Woche nicht zufrieden, auch wenn die Verkäufe am Samstag deutlich anzogen. Besonders schwach waren die Kundenfrequenzen in den Innenstädten, die im Vergleich zur Vorwoche noch einmal rückläufig waren.

Hier sind über die Hälfte der Händler unzufrieden. Der HDE rechnet in der Woche vor dem vierten Advent mit einem starken Schlussspurt im diesjährigen Weihnachtsgeschäft. Besonders am Tag vor Heiligabend wird mit einem Ansturm auf die Geschäfte gerechnet. „Hoch im Kurs stehen dann Lebensmittel und Leckereien für die Festtagstafel und die Last-Minute-Geschenke“, sagt HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth. Für das Weihnachtsgeschäft in November und Dezember geht der HDE von einem Gesamtumsatz von 94,5 Milliarden Euro im Einzelhandel aus. Das entspricht im Vorjahresvergleich einem Plus von drei Prozent. Mehr als zwölf Milliarden Euro davon entfallen auf den Online-Handel, der seine Umsätze im Weihnachtsgeschäft laut HDE-Prognose um zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern wird. Aktuelles rund um das Vorweihnachtsgeschäft finden Sie unter: www.einzelhandel.de/weihnachten ■

Novellierung des Sprengstoffgesetzes



@ Pixabay

Im Jahr 2017 sind das Sprengstoffgesetz und die 1. Sprengstoffverordnung novelliert worden. Zur Umsetzung der europäischen Pyrotechnik-Richtlinie regelt § 16 i SprengG jetzt ausdrücklich Prüfpflichten für Händler. Das Nebeneinander von zwei verschiedenen Kennzeichnungssystemen für Feuerwerkskörper ist mit Ablauf der Übergangsfrist für die vor dem 1. November 2009 zugelassenen Feuerwerkskörper mit BAM-Kennnummer beendet. Alle angebotenen pyrotechnischen Gegenstände müssen seit dem 4. Juli 2017 ein CE-Kennzeichen haben und auch im Übrigen nach der neuen Systematik gekennzeichnet sein. Alle Informationen enthält das „Merkblatt Feuerwerksverkauf 2017“ des HDE unter: <http://bit.ly/2kkNXOU> ■

Paketdienstleister: Kapazitäten ausbauen – neue Konzepte entwickeln



@ Pixabay

Mit Blick auf Berichte über mögliche Engpässe bei Paketdienstleistern im Weihnachtsgeschäft betont der Handelsverband Deutschland (HDE): „Der Anstieg des Paketvolumens war nicht zuletzt durch die Wachstumsprognosen im Online-Handel vorhersehbar und daher auch für die Dienstleister planbar. Jetzt muss sichergestellt werden, dass die Verträge mit den Händlern eingehalten werden“, so HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth. Besonders in der Weihnachtszeit sei es von großer Bedeutung, dass die Lieferungen die Kunden termingetreu erreichen. Der HDE geht davon aus, dass die erfahrenen Paketdienstleister alle Weihnachtspakete rechtzeitig zum 24. Dezember zu den Kunden bringen. „Für die Zukunft muss der Ausbau von Kapazitäten angegangen werden. Dabei steht nicht der konventionelle Transport im Fokus, sondern die Weiterentwicklung bestehender Zustell- und Abholkonzepte“, so Genth weiter. Dabei gehe es beispielsweise um kleine Depots in den Innenstädten zur Feinverteilung der Pakete mit E-Fahrzeugen oder die verstärkte Nutzung von gemeinsamen Abholstationen. Das Wachstum im Online-Handel werde sich nicht durch fehlende Kapazitäten in der Paketzustellung aufhalten lassen. Wenn die Paketdienstleister Mengenbeschränkungen und Preiserhöhungen ohne entsprechende Mehrwerte in die Diskussion bringen, sei das der falsche Weg, um der Herausforderung des steigenden Paketaufkommens gerecht zu werden. Genth: „Gefragt sind innovative Lösungen, die die Effizienz möglichst im ersten Zustellversuch steigern. Falls die etablierten Dienstleister hier keine Lösungen finden, werden andere Anbieter die Lücke füllen.“ Auch Städte und Kommunen müssten darüber nachdenken, wie sie unterstützen können statt Wege der Aussperrung von Lieferfahrzeugen zu suchen.

Mehr als ein Viertel der Weihnachtsgeschenke wird online gekauft



© Pixabay

Die Kunden wollen über ein Viertel (27%) der Weihnachtsgeschenke 2017 im Online-Handel kaufen.

Das zeigen aktuelle Daten des HDE-Online-Monitors. Fokussiert man auf online-affine Verbraucher, erfolgt fast die Hälfte aller Weihnachteinkäufe online. „Insgesamt werden die Onlineausgaben für Geschenke voraussichtlich um rund 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr zulegen“, so HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth.

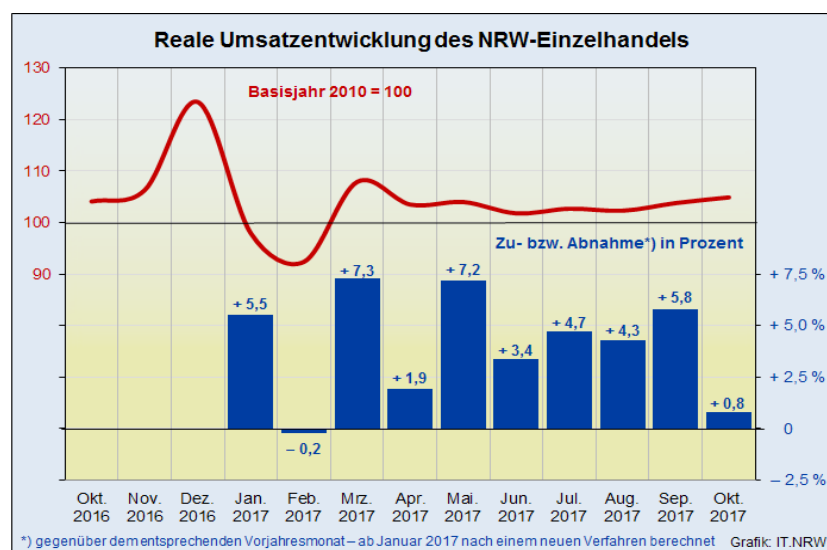
Doch zum Weihnachtseinkauf gehören nicht nur Geschenke, sondern auch Dekorationsartikel und Lebensmittel. Diese Waren werden allerdings normalerweise deutlich weniger häufig online gekauft. Der HDE-Online-Monitor zeigt, dass zum Weihnachtsfest vielfältige Delikatessen und Spezialitäten online bestellt werden. Immerhin ein Drittel der Online-Shopper informiert sich demnach im Internet über weihnachtliche Gerichte und Leckereien, ein Viertel über aktuelle Dekorationsartikel.

Beim Geschenkekauf im stationären Handel erwarten die Kunden laut HDE-Online-Monitor vor allem weihnachtliche Atmosphäre. „Das Einkaufserlebnis muss stimmen. Das ist ein wertvolles Alleinstellungsmerkmal für den stationären Handel“, so Genth. Für den HDE-Online-Monitor wurden rund 480 Verbraucher online befragt. Weitere Informationen unter: <http://bit.ly/2By59rA> ■

Umsätze im NRW-Einzelhandel stiegen im Oktober um 0,8 Prozent

Die Umsätze im nordrhein-westfälischen Einzelhandel waren im Oktober 2017 real, also unter Berücksichtigung der Preisentwicklung, um 0,8 Prozent höher als im Oktober 2016. Wie Information und Technik Nordrhein-Westfalen als amtliche Statistikstelle des Landes anhand vorläufiger Ergebnisse mitteilt, erhöhten sich die Umsätze nominal um 2,4 Prozent.

Für die ersten zehn Monate dieses Jahres ermittelten die Statistiker für den NRW-Einzelhandel eine reale Umsatzsteigerung von 4,0 Prozent; nominal stiegen die Umsätze gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 5,8 Prozent.



Die Beschäftigtenzahl im Einzelhandel stieg im Oktober 2017 gegenüber dem entsprechenden Vorjahresmonat um 1,6 Prozent (Vollzeitbeschäftigte: +2,1 Prozent; Teilzeitbeschäftigte: +1,3 Prozent). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl erhöhte sich in den ersten zehn Monaten des Jahres um 1,7 Prozent, wobei die Zahl der Vollzeitbeschäftigten um 2,1 Prozent und die der Teilzeitbeschäftigten um 1,4 Prozent stieg.

Im Gesetzblatt veröffentlicht: Neuer Ausbildungsberuf für Kaufleute im E-Commerce

eCOMMERCE

© Pixabay

Mit der heutigen Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt steht der vom Handelsverband Deutschland (HDE) maßgeblich initiierte neue Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce nun auch offiziell ab dem 1. August 2018 für Unternehmen und Auszubildende zur Verfügung. Der HDE sieht darin einen wichtigen Meilenstein bei der Digitalisierung und Modernisierung der Berufe. „Mit dem Kaufmann im E-Commerce werden die Auszubildenden zukünftig systematisch für eine Karriere im Online-Bereich qualifiziert“, sagt HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth. „Gleichzeitig wollen wir mit dem neuen Beruf viele neue Nachwuchskräfte für eine Ausbildung im Handel begeistern.“ Der E-Commerce-Kaufmann ist ein moderner und digitaler Beruf, der den Handel für die Generation der Digital Natives noch attraktiver macht. Bereits heute belegt der Einzelhandel im Ranking der meistgewählten Ausbildungsberufe Spitzenplätze.

Der E-Commerce ist seit Jahren der Wachstumsmotor für den Einzelhandel in Deutschland. Für 2017 erwartet der HDE in diesem Bereich ein Wachstum von zehn Prozent. Auch immer mehr bisher rein stationäre Unternehmen eröffnen Online-Shops oder nutzen Internetplattformen für den Verkauf. Die Digitalisierung stellt daher neue Anforderungen an das Personal. Es entstehen neue Tätigkeitsfelder, Prozesse und Geschäftsmodelle. Wer als Unternehmer innovativ bleiben will, braucht auch innovativen Nachwuchs. Bereits 2015 hatte der HDE ein Konzept für die Schaffung des Ausbildungsberufs Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce vorgelegt und anschließend als Federführer der Arbeitgeberseite die Ausbildungsinhalte gemeinsam mit Sachverständigen aus den Unternehmen erarbeitet. Seit einigen Monaten stellt der HDE den Beruf bundesweit Unternehmen, Verbänden und der Öffentlichkeit vor. Informationen: <https://www.einzelhandel.de/ecommercekaufmann> ■

Das sind die E-Commerce-Trends 2018



@ Pixabay

Der deutsche Onlinehandel wächst laut der Shopware Händler-Umfrage 2017 zwar etwas langsamer als in den Vorjahren, aber immer noch auf sehr hohem Niveau. Im Vorjahr gaben rund 75% aller Onlinehändler an, mit mehr Umsatz in 2017 zu rechnen, 65,5% erreichten diese Erwartungen tatsächlich. Außerdem freuten sich knapp 12% der Händler über mehr als 30% Umsatzwachstum. Nur jeder 10. Befragte berichtet von sinkendem Umsatz. Die wichtigsten Branchen sind nach wie vor Nahrungs-, Genussmittel & Getränke (13,33%) sowie Bekleidung & Accessoires (12,99%). Hier zeigen sich im Vergleich zum Vorjahr keine großen Veränderungen. Weitere Informationen zur Umfrage finden Sie hier: <http://bit.ly/2C8bt94> ■

eCommerce Veranstaltungen

28. November 2017, 19 bis 21 Uhr | Social Media: Weg vom Kanal – hin zum Kunden

In dem Workshop „Social Media: ‚Weg vom Kanal – hin zum Kunden!‘“, steht die eigene Präsenz in sozialen Netzwerken im Mittelpunkt. Social Media-Experte Christoph Ziegler stellt die verschiedenen Social-Media-Kanäle vor und zeigt auf, welche Netzwerke für ein Unternehmen relevant sind und warum. Der Referent legt dabei großen Wert auf die Sicht des Kunden. Anmeldung und Info auf: www.rheinland.hv-nrw.de/themen/ecommerce/ ■

16. April 2018, 19 bis 21 Uhr | eCommerce kompakt

Vier Tische, vier Themen-Schwerpunkte, vier Mal geballtes Online-Know-how: Beim E-Commerce kompakt-Seminar wird in 120 Minuten das Basiswissen für den Einstieg in den E-Commerce vermittelt. Dieses Seminar ist kostenfrei buchbar. Anmeldung und Information auf: www.rheinland.hv-nrw.de/themen/ecommerce/ ■