

Sehr geehrte Damen und Herren,

insbesondere für die Händler im Kreis Mettmann heißt es diese Woche: Aufgepasst! Gleich zwei exklusive Angebote finden Sie in unserem Newsletter. Für alle anderen gilt: Wenn auch Sie Interesse an bestimmten Digitalisierungsthemen haben und im Rahmen der individuellen Kreis-Sprechstunden von unserem Digitalcoach Markus Schaaf betreut werden wollen, kommen Sie gerne auf uns zu! Für sonstige Fragen rund um das Thema Digitalisierung stehen Ihnen unsere Digitalcoaches natürlich auch sonst jederzeit gerne zur Verfügung! Ebenfalls im Bereich Weiterbildung aktiv, ist die Unternehmer Akademie Bergisches Land, die jüngst ihr Programmheft 2021 veröffentlicht hat. Schauen Sie rein!

Alle Themen des Newsletters im Überblick:

- [Digitalcoach unterstützt Einzelhandel im Kreis Mettmann](#)
- [Kostenloses Online-Seminar für Velberter Unternehmen](#)
- [Seminare der Unternehmer Akademie Bergisches Land](#)
- [Diese Woche im Digitalsnack...](#)
- [Online-Beteiligung zum Raumwerk D](#)
- [KfW-Unternehmensbefragung 2021](#)
- [Staatliche Hilfsprogramme reichen nicht aus](#)
- [HDE-Konsumbarometer im Februar](#)
- [Einzelhandel erlebt 2020 Jahr der Extreme](#)
- [Trenderkennung von Kundenbedürfnissen](#)
- [Transparenz im Retourenprozess](#)
- [Signifikante Umsatzeinbußen bei drei Viertel der Händler](#)
- [IWB-Onlineumfrage: "Nachhaltigkeit im Büro- und Schreibwarenhandel"](#)
- [6 Schritte zur Optimierung der Produktplatzierung](#)
- [Online-Modehandel immer anziehender](#)
- [ERFA-Gesprächsreihe trifft auf großen Zuspruch unter Händlern](#)
- [Neues aus dem Kompetenzzentrum Handel](#)
- [SIGNAL IDUNA - Einkommensschutz](#)
- [HVR Veranstaltungsprogramm](#)
- [Terminhinweise](#)
- [Bildnachweise und Impressum](#)

Wir wünschen Ihnen eine gute Woche!

Am 8., 9. und 10. Februar steht der Digitalcoach Markus Schaaf den Einzelhändlern aus dem Kreis Mettmann auch wieder im Jahr 2021 für individuelle Sprechstunden zur Verfügung. In der Zeit von 8 bis 17 Uhr können digitale Gesprächstermine mit dem Digitalcoach vereinbart werden. Für die Gespräche stehen jeweils 45 Minuten zur Verfügung. Die Einzelhändler können zwischen einem Telefongespräch oder einer Videokonferenz wählen. Videokonferenzen werden online mit der Software ZOOM durchgeführt. Die Termine sind kostenfrei.

Die Digitalcoaches unterstützen Einzelhandelsbetriebe insbesondere durch Coaching, Schulung und das Aufzeigen von relevanten Fördermöglichkeiten. So sind die Digitalexperten z.B. bei Suchmaschinenwerbung und Suchmaschinenoptimierung behilflich, informieren zu Social Media und zur Einrichtung von Online- Marktplätzen. Auch bei der Mediaplanung, der Auswahl von Software Tools sowie der Analyse einer digitalen Markterschließung unterstützen sie die Einzelhandelsbetriebe vor Ort.

Zur Vorbereitung auf die individuellen Gesprächstermine werden die Themen vorab abgefragt. [Jetzt einen Termin buchen!](#)

### **Kostenloses Online-Seminar für Velberter Unternehmen: Mit „Google My Business“ die Sichtbarkeit im Internet verbessern**

Das Stadtmarketing Velbert und der Handelsverband NRW – Rheinland laden die Velberter Handelstreibenden zum kostenfreien Online-Seminar rund um „My Google Business“ ein. Gute Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg. Immer wichtiger wird dabei eine gute Sichtbarkeit im Internet. Mit einem Unternehmensprofil in dem kostenlosen Tool „Google My Business“ kann man das eigene Unternehmen zum richtigen Zeitpunkt präsentieren – nämlich dann, wenn potentielle Kunden in der Google-Suchmaschine oder bei Google Maps nach einem Produkt oder einem Dienstleister suchen. Im „Google My Business“-Profil sind die angebotenen Produkte und Dienstleistungen, die eigene Webseite, Kontaktdaten, Bilder etc. hinterlegt und werden potentiellen Kunden beim Google-Suchvorgang und in Google Maps angezeigt. Das Stadtmarketing Velbert und der Handelsverband NRW – Rheinland möchten Velberter Handelstreibende auf dem Weg zu mehr Online- Sichtbarkeit unterstützen.

In einem kostenlosen Online-Seminar am Mittwoch, den 17.02.2021, von 19:00-20:30 Uhr wird Schritt für Schritt besprochen, wie „My Google Business“ für das eigene Unternehmen effektiv genutzt werden kann. Digitalcoach Markus Schaaf gibt praktische Tipps und beantwortet gezielt die Fragen der Teilnehmer. Anmeldungen sind ab sofort über das [Anmeldeformular](#) auf der Webseite des Stadtmarketings Velbert möglich. Für Fragen steht Ihnen Björn Musiol, stellvertretender Geschäftsführer Handelsverband NRW – Rheinland und Regionalleitung Kreis Mettmann unter Tel.: 0211 / 4 98 06-37 oder E-Mail: [musiol@hv-nrw.de](mailto:musiol@hv-nrw.de) zur Verfügung.

### **Seminare der Unternehmer Akademie Bergisches Land - Weiterbildung zwischen digitalen Angeboten und Präsenzveranstaltungen**

Das Jahr 2021 ist noch jung und noch wissen wir nicht, wie lange wir mit den Regeln der Pandemie arbeiten müssen. Wie funktioniert in diesem Kontext Weiterbildung? Komplette digital oder mit Präsenzangeboten? Neben zahlreichen Fragestellungen erreichen uns auch Äußerungen von Dienstleistern, Händlern etc., die sich über einen persönlichen Austausch freuen würden. Daher bieten wir für Sie beides an: sowohl interaktive Vorträge über digitale Kanäle als auch Veranstaltungen, die von der Anwesenheit und persönlichen Interaktion profitieren. In der modernen Arbeitswelt ist ein leitender Gedanke „Sharing is caring“. Indem jeder Teilnehmer sein Knowhow und seine Fragestellungen preisgibt, vertieft und vergrößert jeder einzelne in Seminaren sein eigenes Wissen. Dies lässt sich didaktisch in Präsenzseminaren effektiver generieren. Selbstverständlich achten wir dabei zu jeder Zeit und Phase der Pandemie auf Ihre und unsere Gesundheit und passen die Hygiene- und Abstandsmaßnahmen den dann vorgegebenen Bestimmungen an. Mehr Informationen finden Sie [hier](#).

Weiterlesen

**Diese Woche im Digitalsnack...**

Kennen Sie schon die Podcasts der Digitalcoaches? Lernen Sie das Projekt im Digitalsnack diese Woche kennen und [hören Sie auf der Webseite der Digitalcoaches rein](#). In den Podcasts werden verschiedene Digitalisierungsthemen behandelt. [Jetzt zum Digitalsnack anmelden!](#)

KW 5 | 2. Februar 2021 | Aktuelle Meldungen

### **Online-Beteiligung zum Raumwerk D**

Das Stadtplanungsamt der Stadt Düsseldorf lädt dazu ein, sich beim städtebaulichen Entwicklungskonzept für Düsseldorf, dem Raumwerk D, zu beteiligen. Da aktuell aufgrund der Corona-Pandemie keine Veranstaltungen stattfinden können, kann man digital an der Online-Beteiligung bis zum 28. Februar [auf der Internetseite teilnehmen](#). Teilen Sie dort gerne Ihre Meinung, Ideen und Überlegungen mit oder kommentieren Sie bereits vorhandene Beiträge.

Im Mittelpunkt der Online-Beteiligung stehen sechs spannende und konkrete Ansätze, wie beispielsweise die Offenlegung der Düssel an weiteren Orten, die Überdeckung von Verkehrsstrassen für neue Stadträume oder die Bedeutung der Kernstadt für Düsseldorf. Diese wurden auf Grundlage des bisherigen Feedbacks aus den vier Raumbildern ausgewählt und sollen durch Ihre Unterstützung weitergedacht werden.

Grundlegende und weiterführende Informationen zum Projekt finden Sie auf der [städtischen Internetseite](#). Quelle: Stadt Düsseldorf

### **Bitte machen Sie mit: STARTSCHUSS für die KfW-Unternehmensbefragung 2021**

Auch in diesem Jahr unterstützen wir trotz der schwierigen Situation unserer Branche die KfW bei Ihrer Unternehmensbefragung zum Thema Finanzierung. Was in der betrieblichen Praxis gut läuft und wo es bei diesen Themen hakt, soll in dieser von der KfW und Wirtschaftsverbänden durchgeführten Befragung ermittelt werden. Wir möchten Sie bitten, uns durch die Beantwortung dieses kurzen – nur 22 Fragen umfassenden – Fragebogens zu unterstützen. Wir wollen mit Ihrer Hilfe dazu beitragen, dass diese zentralen Themen angemessen diskutiert werden. Die erhobenen Daten werden selbstverständlich strikt anonym ausgewertet. Bitte senden Sie den [Fragebogen](#) bis zum 15. März 2021 an uns zurück. Herzlichen Dank für Ihre Mitwirkung! Quelle: HDE

### **Aktuelle HDE-Umfragen: Staatliche Hilfsprogramme reichen nicht aus – Änderungen konsequent und rasch umsetzen**

Aktuelle Umfragen des Handelsverbandes Deutschland (HDE) zeigen, dass zwar knapp mehr als 70 Prozent der vom Lockdown betroffenen Handelsunternehmen staatliche Unterstützung bekommen haben. Diese sind aber deutlich zu niedrig, um das wirtschaftliche Überleben zu sichern. So ergab eine HDE-Umfrage aus der vergangenen Woche, dass die Händler im vergangenen Jahr durchschnittlich lediglich 11.000 Euro an Hilfszahlungen bekommen haben. Angesichts dessen fordert der HDE die Bundesregierung auf, die angekündigten Verbesserungen bei den Coronahilfen schnell und konsequent vorzunehmen. Quelle: HDE

[Weiterlesen](#)

### **HDE-Konsumbarometer im Februar: Verbraucherstimmung geht im zweiten Lockdown weiter zurück**

Der zweite Lockdown schlägt auf die Verbraucherstimmung durch, die sich laut HDE-Konsumbarometer in den nächsten Monaten weiter verschlechtern wird. Dass der Index den inzwischen vierten Monat in Folge sinkt, ist insbesondere auf die Verschärfung der Corona-Maßnahmen Mitte Dezember zurückzuführen. Wie bereits in den Vormonaten überwiegt unter den Verbrauchern die Vorsicht. Die Ausgabebereitschaft bleibt weiter auf eher zurückhaltendem Niveau. Während der Konsum durch vorübergehende Schließungen in Einzelhandel, Gastronomie und Tourismus ausgebremst wird, liegt der Fokus auf dem Sparen. Die Sparneigung steigt dementsprechend erneut an. Ein Konsumschub ist erst mit Lockerungen der Corona-Maßnahmen zu erwarten, wenn die

Verbraucher von einer nachhaltigen Besserung der konjunkturellen Lage und ihrer eigenen Einkommenssituation positiv überzeugt sind. Quelle: HDE

Weiterlesen

### **Einzelhandel erlebt 2020 Jahr der Extreme: Coronakrise bringt viele Händler an den Rand der Insolvenz**

Die Entwicklung des Einzelhandels verlief im vergangenen Jahr extrem unterschiedlich. Das zeigen auch die heute veröffentlichten Zahlen des Statistischen Bundesamtes. Demnach erzielte die Branche insgesamt zwar ein Umsatzplus von mehr als fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr, der Textilhandel aber verlor knapp ein Viertel seiner Umsätze. Quelle: HDE

Weiterlesen

### **Deep-Dive der Woche: Trenderkennung von Kundenbedürfnissen**

Der Einsatz von KI bietet viele Möglichkeiten, um das Sortimentsmanagement und Aktionsmanagement zu optimieren. Durch Vorhersagen von Kundenbedürfnissen mit Hilfe von KI-Modellen können Händler\*innen Trends frühzeitig erkennen und so ihr Sortiment und Aktionsangebot bedarfsgerecht anpassen. Quelle: Handel 4.0

Weiterlesen

### **Transparenz im Retourenprozess**

Der Kundschaft die Rücksendung z. B. über Retourenbeileger möglichst einfach zu machen, ist für viele Handelsunternehmen ein unverzichtbarer Service. Bei diesem Vorgehen mangelt es jedoch an Transparenz bzgl. des Retourengrundes und zeitlichen Ablaufs der Rücksendung. Abhilfe kann die Verlagerung des Retourenprozesses auf eine digitale Plattform schaffen. Quelle: stores+shops, EHI

Weiterlesen

### **Harter Winter: Signifikante Umsatzeinbußen bei drei Viertel der Händler**

Das Coronajahr hat den (stationären) Einzelhandel stark getroffen und vor zahlreiche Herausforderungen gestellt. Bereits im Sommer 2020 lagen alle Hoffnungen des Handels auf dem Weihnachtsgeschäft. Doch der erneute harte Lockdown zwei Wochen vor Weihnachten nahm vielen Händlern auch diese letzte Hoffnung. Das ECC KÖLN und Prof. Dr. Malte Krüger untersuchen im Rahmen ihrer zweijährlichen ECC Paymentstudie, wie die Händler ihr Weihnachtsgeschäft 2020 rückblickend bewerten. Wer konnte sein Weihnachtsgeschäft retten und haben auch kleine und mittlere Onlinehändler vom Boom des E-Commerce in der Coronazeit profitieren können? Quelle: IfH

Weiterlesen

### **IWB-Onlineumfrage: "Nachhaltigkeit im Büro- und Schreibwarenhandel"**

Das Thema "Nachhaltigkeit" ist längst in der Mitte der Gesellschaft angelangt. Bei den Kaufentscheidungen spielen Umweltaspekte eine zunehmend wichtige Rolle - so auch beim Erwerb von PBS-Produkten. Die Umweltverträglichkeit hat sich branchenübergreifend zu einem immer größeren Themenfeld entwickelt und seitens der EU werden Standards geschaffen, um zukünftig die gesteckten Umweltziele und Vorgaben zu erreichen. Dieser Verantwortung sind sich auch die Hersteller immer bewusster. Daher möchte der Handelsverband Büro und Schreibkultur (HBS) in Erfahrung bringen, wie das Thema im PBS-Handel

umgesetzt wird bzw. welche Hilfestellungen wie bspw. Gütesiegel, Informationsmaterial seitens der Hersteller, Storytelling etc. für den Fachhandel nötig sind, um das Thema auf der Fläche umzusetzen und für den Kunden erlebbar zu machen. Aus diesem Grund möchten wir Sie bitten, einen kurzen Fragebogen bis zum 8. Februar 2021 zu beantworten. Die Beantwortung des Fragebogens nimmt maximal 3 Minuten in Anspruch. Die Ergebnisse fließen in verbandsinterne Arbeitskreise ein, dienen der Einschätzung in Bezug auf künftige Gesetze und Verordnungen und sind Grundlage gemeinsamer Aktivitäten der Verbundgruppen, mit denen diese Umfrage ebenfalls abgestimmt ist. Vielen Dank! Quelle: HWB

[Jetzt teilnehmen!](#)

### **Instore Analytics – 6 Schritte zur Optimierung der Produktplatzierung**

Der Verkauf von Waren hängt häufig mit der Produktplatzierung zusammen. Doch wie kann auch im stationären Handel das Kundenverhalten gemessen werden? Welche Produktplatzierung erregt am meisten Aufmerksamkeit? Diese und weitere Fragen beantwortet das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel. Quelle: Kompetenzzentrum Handel

[Weiterlesen](#)

### **Trend-Guide: Online-Modehandel immer anziehender**

Der Modehandel kann seit Jahren ein zwar überschaubares, aber stetiges Umsatzwachstum aufweisen. Allerdings wird dabei der Umsatzanteil des Onlinehandels deutlich stärker und folglich der des stationären Handels immer schwächer. Bereits in 10 Jahren wird der Mode-Onlinehandel einen ebenso hohen Marktanteil aufweisen wie Modegeschäfte vor Ort, so eines der Ergebnisse der Studie „Fashion 2030 – Sehen, was morgen Mode ist“ von KPMG in Kooperation mit dem EHI. „Für den Handel bedeutet der Umsatzrückgang im stationären Bereich, dass er seine stationären Flächen reduzieren muss“, so Marco Atzberger, Geschäftsleitung EHI. Ein Dilemma, denn der Großteil der Kundschaft bevorzugt trotz aller Online-Alternativen das Modegeschäft vor Ort für seinen Einkauf. Quelle: KPMG

[Weiterlesen](#)

### **ERFA-Gesprächsreihe trifft auf großen Zuspruch unter Händlern**

Der zweite Lockdown stellt den Handel vor große Herausforderungen. Seit Mitte Dezember begleiten der Handelsverband Deutschland (HDE) und das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel daher Händler mit regelmäßigen digitalen Erfahrungsaustauschgruppen (ERFA).

Hier kommen Händler sowie Experten aus Digitalisierung und Handel online zusammen, um über die aktuelle Situation und Vertriebsmöglichkeiten im Lockdown zu diskutieren. In den vergangenen Wochen fanden bereits zwölf ERFA-Termine statt. Dabei waren pro Termin durchschnittlich 70 Teilnehmer, die ihre Fragen an Branchenexperten von nebenan.de, Facebook, DHL, real.de, IFH Köln, Zalando oder Google richten konnten. Quelle: HDE

[Weiterlesen](#)

### **Neues aus dem Kompetenzzentrum Handel**



### **Checkliste: Dem Kunden auf der Spur**

Welche Produktplatzierung erregt am meisten Aufmerksamkeit? Wie viele Personen sind Käufer und wie viele nur Besucher? Die Checkliste des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Handel zeigt Ihnen in 6 Schritten, wie Sie durch Frequenzanalysen – Instore Analytics – mehr über Ihre Kunden in Erfahrung bringen und langfristig Ihren Umsatz steigern können. [Mehr dazu...](#)

### **Webinar: Einführung in Design-Thinking**

Ein Besuch im Kopf Ihres Kunden. Geht nicht? Doch – mit einer erfolgreichen Innovationsmethode namens Design-Thinking. Am 11. Februar, 9 – 12 Uhr erklären Ihnen Experten diese Methode. Außerdem entwickeln Sie im gemeinsamen Workshop Ansätze für Ihr Geschäft, wie Sie noch besser auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen. [Jetzt kostenlos anmelden.](#)

KW 5 | 2. Februar || SIGNAL IDUNA - Einkommensschutz

**SIGNAL IDUNA**  **Einkommensschutz**  
gut zu wissen

**So sichern sich Mitarbeiter im Einzelhandel kostengünstig ab**

Sie überwachen das Warensortiment, packen aus und füllen Regale auf, beraten Kunden freundlich und fachkundig, kennen das Produktsortiment und stehen dabei stundenlang auf den Beinen: Um die vielfältigen Anforderungen ihres Berufes erfüllen zu können, müssen Mitarbeiter im Einzelhandel rundherum gesund und fit sein. Was aber tun, wenn Körper und Seele nicht mehr mitmachen? Die finanziellen Folgen können gravierend sein. Die Absicherung der Arbeitskraft ist daher äußerst wichtig.

Damit neben der Gesundheit nicht auch noch die wirtschaftliche Existenz bedroht ist, brauchen Einzelhändler einen Einkommensschutz. Doch aufgrund der relativ hohen Gesundheitsrisiken, ist es insbesondere für Verkäufer nicht einfach, eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu einem bezahlbaren Preis zu finden. „Prüfen Sie auch bezahlbare Alternativen, wie die bisher noch nicht so bekannte Grundfähigkeitsversicherung“, rät die SIGNAL IDUNA.

Diese spezielle Risikoabsicherung zahlt bei Verlust von Grundfähigkeiten wie Sprechen, Hören, Greifen, Stehen und bei der SIGNAL IDUNA auch bei Pflegebedürftigkeit und Demenz eine monatliche Rente. Dies, so lange die Beeinträchtigung besteht beziehungsweise bis zum im Versicherungsvertrag vereinbarten Termin. Bei der SIGNAL IDUNA kann man im Tarif SI WorkLife KOMFORT-PLUS bis zu 20 Grundfähigkeiten absichern. Wichtig: Die Leistung wird bereits gezahlt, wenn nur eine dieser Fähigkeiten verlorengeht – wenn beispielsweise die Verkäuferin nicht mehr stehen oder der Einzelhandelskaufmann seine rechte Hand nicht mehr einsetzen kann, z.B. für das Schreiben am Computer. Auch Pflegebedürftigkeit und Demenz lösen eine Leistung der Versicherung aus. Extra-Leistungen bei Krebs, Herzinfarkt oder anderen schweren Krankheiten können bei der SIGNAL IDUNA ebenfalls vereinbart werden. Dann springt die Zusatzversicherung „Worst-Case Kapitalhilfe“ mit einer Einmalzahlung in zwölfacher Höhe der versicherten Monatsrente ein.

### **Die Existenz sichern**

Um eine Rente aus der Grundfähigkeitsversicherung zu erhalten, muss u.a. ein Facharzt bescheinigen, dass eine der versicherten Grundfähigkeiten mindestens sechs Monate lang nicht mehr ausgeübt werden kann. Der Versicherte erhält von SIGNAL IDUNA dann die volle vereinbarte Rente. Damit können Einkommensverluste abgemildert und der soziale Abstieg abgewendet werden. Der Vorteil: Es wird unabhängig davon gezahlt, ob der Versicherte mit der gesundheitlichen Einschränkung noch arbeiten kann oder nicht. Das ist bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung anders. Bei dieser wird der Grad der Berufsunfähigkeit geprüft.

## Eine bezahlbare Alternative

Wer 20 Grundfähigkeiten absichern möchte, wählt die Variante SI WorkLife KOMFORT-PLUS, bei der auch die Smartphone-Nutzung und das Autofahren abgesichert ist. Wem der Schutz gegen den Verlust von 12 Grundfähigkeiten ausreicht, ist mit der Basisversion SI WorkLife KOMFORT solide abgesichert. Der monatliche Beitrag für eine 30-jährige Verkäuferin für eine Rente in Höhe von 1.000 und einer Vertragslaufzeit bis 67 Jahren beträgt 47 Euro bzw. 34 Euro\*. Beide Tarife haben beim Rating der Zeitschrift Stern (15/2020) die Höchstbewertung erhalten.

Wer bis zum 30. Lebensjahr eine Grundfähigkeitsversicherung mit der kostenlosen EXKLUSIV-Option bei SIGNAL IDUNA abschließt, hält sich den Weg in eine Berufsunfähigkeitsversicherung weiter offen. Bis zum 35. Lebensjahr ist ein Wechsel ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich. Für Einzelhandelskaufleute, die in einer Berufsunfähigkeitsversicherung den optimalen Versicherungsschutz sehen, erhalten bei der SIGNAL IDUNA ab einer Berufsunfähigkeit von 50 Prozent die volle vereinbarte Rente und bleiben in dieser Zeit beitragsfrei weiter versichert. Der BU-Schutz kostet für einen 30-jährigen Einzelhandelskaufmann, der eine Monatsrente von 1.000 Euro bis 67 Jahren versichern möchte, monatlich 68 Euro\*. In dieser [Übersicht](#) finden Sie Ihren regionalen Ansprechpartner, bzw. informieren Sie sich gerne über Ihre [regionale Handelsverband Geschäftsstelle](#).

\* gerundete Monatsbeiträge nach Verrechnung der nicht garantierten Überschussbeteiligung (Stand 2020)

[LEBENSSTANDARD SICHERN – EINKOMMENSSCHUTZ](#)

[EINKOMMENSSCHUTZ – SI WORKLIFE KOMFORT \(Beispielrechnung Handel\)](#)

[EINKOMMENSSCHUTZ – SI WORKLIFE KOMFORT \(Beispielrechnung Handwerk\)](#)

KW 5 | 2. Februar 2021 || Seminare, Onlineseminare, Veranstaltungen und Termine

## HVR Veranstaltungsprogramm +++ Winterpause +++

Themen unserer aktuellen Onlineseminare sind z.B. Marketing, Social Media, Kassensysteme, Warenwirtschaft, IT-Infrastruktur, Shopsysteme, Mitarbeiterschulungen sowie Rechtsthemen. Weitere Informationen zu dem Veranstaltungsprogramm oder Anmeldeöglichkeiten finden Sie auf [unserer Homepage](#).

## Terminhinweise

- 09. & 10. Februar 2021 [Deutscher Handelsimmobilien Kongress](#)
- 22. Februar 2021 [Selbstverständnis der Führungsrolle heute und in Zukunft](#)
- 23. Februar 2021 [Professionelle Kundenorientierung in der Coronazeit](#)
- 09. & 10. März 2021 [Gestern Kollege - heute Chef - Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten](#)
- 15. März 2021 [retail technology awards europe 2021](#)
- 17. März 2021 [Wissenschaftspreis 2021](#)
- 20. & 21. April 2021 [Handelslogistik Kongress - Log 2021 - Online-Event](#)
- 22. April 2021 [EHI-Session: Customer Experience am POS & Online](#)
- 05. & 06. Mai 2021 [EHI Payment Kongress 2021](#)
- 20. & 21. Mai 2021 [DSPC – Deutsche Shopping Places Conference](#)
- 09. Juni 2021 [EHI-Session: Connected Retail](#)
- 14. & 15. Juni 2021 [Gestern Kollege - heute Chef - Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten](#)
- 15. Juni 2021 [EHI-Session: Geomarketing](#)

Bitte beachten Sie, dass aufgrund der aktuellen Lage nicht alle Termine wie geplant stattfinden werden. Bitte informieren Sie sich beim jeweiligen Veranstalter. Terminhinweise sowie weitere Informationen und Anmeldung finden Sie auch auf unserer Homepage. [Schauen Sie vorbei!](#) Die Onlineseminar-Angebote der Digitalcoaches und des Kompetenzzentrums Handel finden Sie online unter [digitalcoachnrw.de/veranstaltungen/](https://digitalcoachnrw.de/veranstaltungen/)

## Sie wünschen sich Informationen und Neuigkeiten aus Ihrer Branche?

Nachfolgend können Sie spezielle Newsletter folgender Verbände abrufen:

[VDZ Verband des Deutschen Zweiradhandels e.V.](#)

[Handelsverband Spielwaren \(BVS\)](#)

[Handelsverband Technik \(BVT\)](#)

[Handelsverband Wohnen und Büro \(HWB\)](#)

[Handelsverband Tabak \(BTWE\)](#)

[BTE Handelsverband Textil, BDSE Handelsverband Schuhe und BLE Handelsverband Lederwaren](#)

[Handelsverband Juweliere \(BVJ\)](#)

[Bundesverband des Sanitätsfachhandels e.V. \(BVS\)](#)

[Tankstellenberater](#)

[Parfümerienachrichten](#)

[Kosmetiknachrichten](#)

[Handelsverband Farben und Tapeten \(BFT\)](#)

## Impressum



Wenn Sie diese E-Mail nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Handelsverband Nordrhein-Westfalen (HV NRW) | Kaiserstraße 42a | 40479 Düsseldorf | Tel.: 0211/498 06-0 | Fax: 0211/498 06-20 |  
E-Mail: [info@hv-nrw.de](mailto:info@hv-nrw.de) | Präsident: Michael Radau; Hauptgeschäftsführer: Dr. Peter Achten | Vereinsregister AG Düsseldorf VR 3200 |

Redaktion: Carina Peretzke, Tel. 0211/498 06-25, Fax 0211/498 06-20 oder E-Mail [peretzke@hv-nrw.de](mailto:peretzke@hv-nrw.de).

Die in diesem Newsletter enthaltenen Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information.

Für diese sowie deren Nutzung übernimmt der HV NRW keine Gewährleistung und keine Haftung.