

Sehr geehrte Damen und Herren,

blauer Himmel und Sonnenschein während die letzten Arbeiten am Newsletter erledigt werden. Es ist angenehm mild in den letzten Tagen und Ostern steht vor der Tür. Leider kann das Frühlingserwachen nicht vollständig von der aktuell ziemlich unübersichtlichen Corona-Lage ablenken. Immerhin zwei gute Neuigkeiten können wir Ihnen mit diesem Newsletter mitgeben: Zum einen verlängert die GEMA die Aussetzung der Gebühren für vom Lockdown betroffene Händler, zum anderen startet unser HVR Veranstaltungsprogramm 2021! Außerdem haben sich die Digicoaches diese Woche einen besonders schönen Snack einfallen lassen. Alle Themen des Newsletters im Überblick:

- Diese Woche im Digitalsnack...
- HVR-Veranstaltungsprogramm 2021
- Handelsverband begrüßt Rücknahme der Osterruhe
- Innenstadtoffensive gestartet
- GEMA weiterhin kulant
- Der Coronaturbo: Geschäftsaufgaben und Onlinewachstum im Zeitraffer
- Kundenzufriedenheit: Haben Händler und Shopper die gleiche Werte?
- Nachfolge: Nicht länger schieben
- Umgang mit Veränderung: 7 häufige Innovator-Typen
- Kundenloyalität: 3 entscheidende Touchpoints
- Wie werden in der Customer Journey Kaufentscheidungen getroffen?
- Start-ups ins Scheinwerferlicht – das Kompetenzzentrum Handel bietet eine Bühne
- Handel braucht Perspektive
- ERFA-Erkenntnisse: Lokale Sichtbarkeit im Netz
- KI-Use Case: Marktindividuelle Sortimente
- Modehändler blicken in die Glaskugel
- Nachhaltige Verpackungslösungen
- Neues aus dem Kompetenzzentrum Handel
- HVR Veranstaltungsprogramm
- Terminhinweise
- Bildnachweise und Impressum

Wir wünschen Ihnen eine gute Woche!

KW 13 | 30. März 2021 | Ihr Handelsverband

## Diese Woche im Digitalsnack...

Diese Woche erwartet Sie im Digitalsnack eine kleine Besonderheit passend zur Jahreszeit. Trotz des aktuell herrlichen Frühlingswetters, bleiben wir aber natürlich auch diese in der digitalen Welt und betrachten "Die schönsten Oster-Aktionen im Web". [Jetzt zum Digitalsnack anmelden!](#)

## HVR-Veranstaltungsprogramm 2021: Handelsverband unterstützt den Einzelhandel auch in diesem Jahr mit einem praxisnahen Veranstaltungsprogramm



Auch in diesem Jahr bietet der Handelsverband Nordrhein-Westfalen – Rheinland dem Einzelhandel wieder mit dem umfangreichen Veranstaltungsprogramm „Ihr Fahrplan für den Handel“ Unterstützung, die Chancen und Risiken für das eigene Unternehmen einzuschätzen.

Das Planungsteam freut sich sehr, dass die Teilnehmer im Jahr 2020 die Seminare nach ihrer Teilnahme zu 100 Prozent weiterempfehlen würden. „Laut unseren letzten Umfragen werden aktuell hauptsächlich Online-Seminare zu Themen aus dem Bereich Online-Shop-Entwicklung, Social-Media-Strategie, Suchmaschinenmarketing, Online-Recht und IT-Infrastruktur gewünscht“, so

Björn Musiol, stellvertretender Geschäftsführer des Handelsverbandes NRW – Rheinland und Organisator der jährlichen Veranstaltungsreihe. „Aus diesem Grund wird das Programm, über das Jahr verteilt, wieder aus einer guten Mischung von festen Terminen und zusätzlichen Spezialveranstaltungsformaten, wie u.a. Expertentalks, Kompaktseminaren und einem neuen „Hot Seat“-Format, bestehen.“

[Weiterlesen](#)

### Handelsverband begrüßt Rücknahme der Osterruhe

Direkt nach den Beschlüssen von Dienstagmorgen hatte der Handelsverband auf Bundes- und Landesebene an die Regierung appelliert, diese einmalige Osterruhe nicht durchzuführen. Die kurzfristig vorgesehene Schließung des Lebensmittelhandels am Gründonnerstag hätte zu erhöhtem Kundenandrang am vorhergehenden Mittwoch und am Karsamstag geführt und wäre damit für das Pandemiegeschehen völlig kontraproduktiv. „Wir loben die Politik für diesen bemerkenswerten Schritt, den Fehler ganz klar eingestehen und die falsche Entscheidung zurückzuziehen“, so Michael Radau, Präsident des Handelsverbandes Nordrhein-Westfalen. „Bislang funktionieren die Hygienekonzepte im Einzelhandel einwandfrei. Eine künstliche Verknappung der Einkaufszeit hätte zu langen Schlangen vor und in den Geschäften führen können.“ Quelle: HV NRW

[Weiterlesen](#)

KW 13 | 30. März 2021 | Aktuelle Meldungen

### Innenstadtoffensive gestartet: Die Zukunft der Innenstädte und Quartiere liegt in unser aller Hand

Die Frequenz- und Umsatzeinbrüche der Coronapandemie haben den Einzelhandel schwer getroffen. Schnell drohen hierdurch auch Innenstädte und Quartiere an Attraktivität zu verlieren. In der „Gemeinsamen Innenstadtoffensive Nordrhein-Westfalen“ hat der Handelsverband NRW nun gemeinsam mit drei Landesministerien und weiteren relevanten Partnern ein umfangreiches Maßnahmenpaket vereinbart. Quelle: HV NRW

[Weiterlesen](#)

## GEMA weiterhin kulant

Die GEMA hat uns informiert, dass sie den vom Lockdown betroffenen Mitgliedsunternehmen des HDE wie bereits im vergangenen Jahr mit Kulanz begegnen wird. Den von den Geschäftsschließungen betroffenen Händlern werden daher die vertraglich vereinbarten Lizenzgebühren für die Zeit der behördlich bedingten Betriebsschließung gutgeschrieben.

Diese Kulanz soll auch im Hinblick auf die am 23. März von Bund und Ländern beschlossenen neuen Lockdown-Maßnahmen ohne Anerkennung einer Rechtspflicht weiterhin aufrechterhalten werden.

Hierbei ist jedoch von den Unternehmen die folgende zeitliche Zuordnung zu beachten:

- Zeitraum Geschäftsjahr Jahr 2020: Anträge für Gutschriften auf Dauernutzungen von Musik in Form laufender Jahres-, Quartals- und Monatsverträge (z. B. für Hintergrundmusik im Einzelhandel), die das Geschäftsjahr 2020 betreffen, können noch bis einschließlich 14. April 2021 im [Online-Portal](#) gestellt werden. Danach entfällt die Möglichkeit, Gutschriften für das zurückliegende Jahr 2020 zu erhalten.
- Zeitraum ab 01. Januar 2021: Für alle im Geschäftsjahr 2021 behördlich angeordneten betrieblichen Schließzeiten (ab 01. Januar 2021 bis auf Weiteres) müssen die Mitgliedsunternehmen des HDE im [Online-Portal](#) einen Antrag stellen, damit sie eine entsprechende Gutschrift erhalten.

Die GEMA behält sich allerdings vor, die bisher freiwillig erfolgte Gewährung von Gutschriften jederzeit mit Blick auf die weitere Pandemie-Entwicklung und auf Basis der Beschlüsse von Bund und Ländern zu beenden. Die Frage, ob ein Rechtsanspruch der GEMA auf die Zahlungen während des Lockdowns besteht, haben wir bisher im Hinblick auf die kulante Vorgehensweise der GEMA nicht erörtert. Quelle: HDE

### Der Coronaturbo: Geschäftsaufgaben und Onlinewachstum im Zeitraffer

Die Geschwindigkeit, mit der Veränderungen im Markt sichtbar werden, hat drastisch zugenommen. Pandemiebedingt beschleunigt sich der Strukturwandel im Handel um circa sieben bis acht Jahre. Das heißt unter anderem: Bis 2023 werden bis zu 80.000 Geschäfte schließen müssen. Das zeigen die Zahlen, die das IFH KÖLN gemeinsam mit Professor Werner Reinartz in dieser Woche veröffentlicht hat. Quelle: IfH

Weiterlesen

### Kundenzufriedenheit: Haben Händler und Shopper die gleiche Werte? Eine Analyse

Was verstehen Händler unter Kundenzufriedenheit, und was bedeutet der Begriff für die Kunden? In einer studentischen Forschungsarbeit der TH Köln unter der Leitung von Prof. Dr. Hans-Günter Lindner wurden in einem unserer Projekte die Werte der beiden Gruppen übereinandergelegt. Dabei hat die von Professor Lindner neu entwickelte Methode ein Ergebnis gebracht, dass alle Beteiligten erstaunte. Quelle: Zukunft des Einkaufens

Weiterlesen

### Nachfolge: Nicht länger schieben

Momentan scheuen viele Einzelhandelsunternehmer jegliche Projekte zur Staffelübergabe. Dabei übersehen sie die Risiken einer verzögerten Nachfolge. Warum das Thema selbst in der aktuellen Krise auf dem Plan stehen sollte. Quelle: handelsjournal

Weiterlesen

## Umgang mit Veränderung: 7 häufige Innovator-Typen

Jede\*r geht mit Innovationen und deren Auswirkungen auf Arbeit und Leben unterschiedlich um. Uns begegnen viele Menschen im Handel, die aufgeschlossen und neugierig sind, aber auch manche, die ganz anders auf die Herausforderungen durch die Digitalisierung reagieren. Wir haben einmal die häufigsten, nicht ganz ernst gemeinten, Innovator-Typen zusammengestellt. Quelle: Zukunft des Handels

Weiterlesen

## Kundenloyalität: 3 entscheidende Touchpoints, mit denen Sie treue Kundinnen und Kunden gewinnen

Kundenloyalität lohnt sich: Fünfmal mehr kostet es, neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen, als die Bestandskundschaft zu halten. Aber welche Möglichkeiten gibt es, Loyalität wirkungsvoll zu optimieren? Eine neue Studie ist dieser Frage nachgegangen und hat untersucht, welche Touchpoints entlang der Customer Journey dabei besonders relevant sind. Lesen Sie hier alle wichtigen Erkenntnisse und laden Sie die Studienergebnisse im kompakten PDF herunter. Quelle: Google

Weiterlesen

## Ask a Researcher: Wie werden in der Customer Journey Kaufentscheidungen getroffen?

Konsumentinnen und Konsumenten haben heute die Qual der Wahl, wenn sie sich informieren wollen: Suchmaschinen, News-, Vergleichs- und Preisportale, Test-Sites, Videos .... Kein Wunder, dass so eine „Messy Middle“ im Entscheidungsprozess der Customer Journey entsteht, die für Marketing-Teams schwer zu entschlüsseln ist. Wie lässt sich diese „Messy Middle“ besser verstehen – und wie kann dieses Wissen für das Marketing genutzt werden? Quelle: Google

Weiterlesen

## Start-ups ins Scheinwerferlicht – das Kompetenzzentrum Handel bietet eine Bühne

Die Retail Pitch Night richtet sich an Gründer:innen in der Handelsbranche. Lernen Sie andere Start-ups mit Handelskontext kennen und gewinnen Sie tolle Preise auf der „Digitalen Start-up Bühne“. Bewerben Sie sich jetzt. Quelle: Kompetenzzentrum Handel

Weiterlesen

## Handel braucht Perspektive

Die geplante Osterruhe hat die Branche aufgeschreckt, aber noch bevor der Lebensmittelhandel seine gesamten Osterplanungen umwerfen musste, wurde sie schon wieder gekippt – gut so. Fehler einzusehen, ist eine wichtige Eigenschaft. Stellt sich nur die Frage, ob diese Aufregung nötig war oder ob man nicht besser gleich die Expertise des Handels eingeholt hätte... ein Kommentar von Geschäftsführer Michael Gerling. Quelle: EHI

Weiterlesen

## ERFA-Erkenntnisse: Lokale Sichtbarkeit im Netz

Die Vereinbarung und Verwaltung von Terminen stellt seit jeher eine zeitfressende und nervenaufreibende Aufgabe für Händlerinnen und Händler dar. Die Komplexität der Terminfindung dreht sich dabei um die Planung der richtigen Ressourcen zur

verlangten Zeit am passenden Ort in einer effizienten und skalierbaren Art und Weise. Der HDE Erfahrungsaustausch am 18.03.2021 mit Kevin Jahn von der Pylot GmbH, behandelte das Thema: Lokale Sichtbarkeit im Netz. Quelle: handel 4.o/HDE

Weiterlesen

### **KI-Use Case: Marktindividuelle Sortimente**

Die Nutzung von KI-Anwendungen bei der Überwachung und Überarbeitung des Sortiments bietet viele Vorteile für Handel und Kunden, bringt aber auch Herausforderungen mit sich. Erfahren Sie mehr darüber in einer weiteren Ausgabe Deep Dive KI. Quelle: handel 4.o/HDE

Weiterlesen

### **Modehändler blicken in die Glaskugel**

Das vergangene Jahr war für viele Modehändler dramatisch. Im zweiten Lockdown setzte sich die negative Entwicklung fort. Ein Ende der Talsohle ist noch nicht abzusehen. Trotzdem müssen sich die Unternehmen in dieser Situation für die Zukunft fit machen. Verschiedene-Fashion Retailer berichten, wie es für sie in den nächsten Monaten weitergehen soll. Quelle: stores+shops, EHI

Weiterlesen

### **Nachhaltige Verpackungslösungen für die Gastronomie und den Lebensmittelhandel**

Goodbye Einwegplastik...!? Das Verkaufsverbot für Wegwerfartikel aus Kunststoff tritt Anfang Juli in Kraft. Doch was genau bedeutet das für Verpackungen im Lebensmittelhandel und der Gastronomie? Welche Veränderungen stehen bevor und welche Alternativen gibt es? In der EHI-Online-Session referieren Anwender und Anbieter am 15. April 2021 über Ihre Herangehensweisen und Lösungen. Das Umweltbundesamt gibt zum Einstieg einen Überblick - u.a. zur neuen Gesetzeslage. Quelle: EHI

Weiterlesen

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



**Mittelstand 4.0**  
Kompetenzzentrum  
Handel

#### **Worauf muss man bei Click & Meet und Click & Collect achten?**

Einzelhändler müssen sich aktuell mit verschiedenen Möglichkeiten beschäftigen, wie sie ihr Geschäft wenigstens teilweise wieder betreiben können. Click & Meet und Click & Collect stehen aktuell im Fokus vieler Händler. Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel hat eine [Übersicht](#) der technischen und organisatorischen Herausforderungen erstellt.

#### **Digitale Bierverkostungen – Brewcomer stellt auf digital um**

Als Lebensmittel- bzw. Getränkehändler konnten die stationären Geschäfte trotz Lockdown geöffnet bleiben. Die Möglichkeit, Events vor Ort anzubieten wurde allerdings stark eingeschränkt. Wie Brewcomer seine Reichweite in den sozialen Medien vergrößert hat, um Verkostungen weiterhin anzubieten, [berichtet das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel](#).

## HVR Veranstaltungsprogramm +++ NEU +++

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

- 01. April 2021 [Förderung oder Eigenstrom?](#)
- 20. April 2021 [Kompakt Online-Seminar zum Auftakt: Online-Shop für Einsteiger](#)
- 20. & 21. April 2021 [Handelslogistik Kongress - Log 2021 - Online-Event](#)
- 22. April 2021 [EHI-Session: Customer Experience am POS & Online](#)
- 26. April 2021 [Kompakt Online-Seminar zum Auftakt: Analog goes digital](#)
- 29. April 2021 [Rechtliche Fallstricke bei der Eigenversorgung](#)
- 05. & 06. Mai 2021 [EHI Payment Kongress 2021](#)
- 07. Mai 2021 [Online-Seminar: Marketing-Planung: Leitfaden für gezielte Werbung](#)
- 18. Mai 2021 [Online-Seminar: Digitales Wissens- und Kompetenzmanagement](#)
- 20. & 21. Mai 2021 [DSPC – Deutsche Shopping Places Conference](#)
- 28. Mai 2021 [Online-Seminar: Aufbau und Gestaltung von Werbemitteln](#)
- 03. Juni 2021 [Baugesetzbuch und andere Vorschriften](#)
- 7. Juni 2021 [Online-Seminar: „E-Commerce kompakt“ im Rahmen der Startup-Woche Düsseldorf](#)
- 09. Juni 2021 [EHI-Session: Connected Retail](#)
- 11. Juni 2021 [Online-Seminar: Die effektivsten Werbemaßnahmen einsetzen](#)
- 14. Juni 2021 [Online-Seminar: Onlinerecht – Fokus: Social Media](#)
- 14. & 15. Juni 2021 [Gestern Kollege - heute Chef - Vom Mitarbeiter zum Vorsetzten](#)
- 15. Juni 2021 [EHI-Session: Geomarketing](#)
- 21. Juni 2021 [Online-Seminar: Storytelling in Social Media](#)
- 30. Juni 2021 [Online-Seminar: IT-Infrastruktur im W\(H\)andel](#)

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 [hier](#).

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

Nachfolgend können Sie spezielle Newsletter folgender Verbände abrufen:

[VDZ Verband des Deutschen Zweiradhandels](#)

[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 \(BVS\)](#)

[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.