

Inhalt

Konjunktur

Nachwuchs- und Fachkräftesicherung im Fahrradhandel

Rekord-Unfallzahlen bei E-Bikes - VDZ warnt vor Panikmache

VDZ-Umfrage: Warenlagerbewertung 2016

SAVE THE DATE: Handelsforum OWL am 26. April 2017 in Bielefeld

Der neue Kunde - Jäger oder Gejagter zwischen On- und Offline?

Handel fordert im Bundestagswahljahr Stärkung der Kaufkraft

Handel lehnt Übernahme der Kostenrisiken des Handwerks ab

Gesucht: Das Gesicht des Handels 2017

Winterschlussverkauf: Startschuss am 30. Januar 2017

Konjunktur

Der Winter zeigt nochmals seine Zähne, jedoch kann das keinen alten Hasen beunruhigen. Die Umsatzaussichten dürften auch in diesem Jahr getrost als „vielversprechend“ bezeichnet werden.

Es gibt bereits viele Kunden, die sich im Bereich der hochwertigen

gen Pedelecs vorinformieren oder gar jetzt schon zuschlagen - denn eines ist klar:

Die Lieferanten werden kurzfristig keine Top-Räder liefern können. So ist gar manch namhafter Lieferant bei den Bestsellern ausverkauft.

Daher heißt jetzt die Devise: Bestand und Rückstände abgleichen und noch schnell die „besten“ Restproduktionen der Lieferanten sichern - nur Mut: Die Nachfrage nach hochwertigen Fahrzeugen wird weiterhin steigen!

Nachwuchs- und Fachkräftesicherung im Fahrradhandel

Nachwuchs- und Fachkräftesicherung ist auch im Zweiradhandel ein schwieriges Thema, das die Branche in der Zukunft vor große Herausforderungen stellen wird.

Wie wir von den Kollegen aus dem Bundesinnungsverband erfahren, ist das Berufsbild des Fahrradmonteurs stark rückläufig.

Die Ausbildung zum Zweiradmechatroniker mit Schwerpunkt Fahrrad wird vermehrt nachgefragt, zum Zweiradmechaniker Motorrad wollen sich immer weniger Jugendliche ausbilden lassen.

Das Berufsbild „Servicetechni-

ker Zweirad“ ist beliebt, es liegt zwischen der Ausbildung zum Mechatroniker und der Meisterprüfung und kann auf Letztere angerechnet werden.

Die Entwicklung dieser Ausbildungsberufe hängt hauptsächlich von der sich verändernden Klientel der Auszubildenden ab. Grundsätzlich ist festzustellen, dass schlechte Bezahlung, geringes Prestige und schwierige Arbeitszeiten Berufe und Unternehmen im Zweiradhandel für geeigneten Nachwuchs unattraktiv machen.

Wie vom BIV mitgeteilt, sollen die Vergütungen der Handwerksausbildungen in 2017 an-

gehoben werden.

Durch die Zuwanderung geflüchteter Menschen nach Deutschland entsteht vielleicht wieder mehr Nachfrage nach den Berufen in der Zweiradbranche.

Es sollten hier auf jeden Fall Praktika angeboten werden, um Interesse zu wecken und Nachwuchskräfte zu sichern.

Wie sehen Sie diese Problematik?

Was tun Sie, um Auszubildende oder Mitarbeiter an Ihr Unternehmen zu binden?

Für Ihre Einschätzungen unter info@vdz2rad.de sind wir dankbar!

Rekord-Unfallzahlen bei E-Bikes - VDZ warnt vor Panikmache

Die vom Statistischen Bundesamt kürzlich veröffentlichten Unfallzahlen von E-Bikes bzw. Pedelecs hält der VDZ für irreführend.

„Die Anzahl der verkauften E-Bikes ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen, im letzten Jahr überschritt der Bestand die 3 Millionen-Grenze. Dass dadurch natürlich auch die Unfallzahlen proportional ansteigen, kann sich jeder ausrechnen“, so Thomas Kunz, Geschäftsführer des VDZ.

„Wir warnen davor, E-Bikes jetzt als gefährliche Verkehrsmittel einzustufen, zumal in der Statistik auch nicht genannt wird, wer die Unfallverursacher sind.“ E-Bike-fahren macht Spaß und ist bei guter Vorbereitung völlig ungefährlich.

Vor allem ältere Mitbürger erfreuen sich an der elektrischen Treterleichterung und befinden sich nun wieder im Straßenverkehr, an dem sie vorher nicht (mehr) teilgenommen haben.

Durch diese Entwicklung ergeben sich leider auch im Stadtverkehr oder über Land mehr Unfallsituationen.

Deshalb fordert der VDZ einen weitreichenden Ausbau der Fahrradinfrastruktur.

Jeder muss seinen Teil zur Sicherheit des Radfahrers beitragen, so der VDZ - hier ist der Handel bereits gut aufgestellt:

„Der Käufer eines E-Bikes muss sehr gut auf die Eigenschaften dieses Verkehrsmittels vorbereitet werden - schnelleres Anfahren und die gleichmäßige Geschwindigkeit sind für viele

Nutzer zunächst ungewohnt.

Der Fahrradfachhandel berät seine E-Bike-Kunden sehr intensiv und bereitet diese mit Testfahrten, detaillierten Erläuterungen und Merkblättern zum Nachlesen auf die Nutzung des hochpreisigen elektrischen Zweirades vor.

Dies ist seine Verantwortung gegenüber dem Kunden und - vor dem Hintergrund der Gewährleistung - schon in seinem eigenen Interesse selbstverständlich.

Dem Händler ist auch bekannt, wo es regionale Fahrsicherheitstrainings gibt.

Und selbstverständlich ist auch, dass er das Tragen eines Fahrradhelmes empfiehlt“, so der VDZ-Geschäftsführer.

VDZ-Umfrage: Warenlagerbewertung 2016

Der Zweiradhandel steht immer wieder vor neuen Herausforderungen, da sich der Wettbewerb - vor allem durch den Online-Handel - weiterhin verschärft.

Die Vernetzung von On- und Offline ist auch für im Zweiradhandel wichtig.

Wer im Netz nicht zu finden ist, ist nicht existent. Diese Erkenntnis erfordert neue Strategien und Ausrichtungen.

Für die wirtschaftliche Zukunft des Unternehmens ist es immens wichtig, Zukunftsstrategien in Zahlen auszudrücken.

Dabei ist die Bilanz eine unabdingbare Voraussetzung der jährlichen Unternehmensplanung.

Basis der Bilanz ist die korrekte Einschätzung der im Unternehmen vorhandenen Vermögens-

werte, zu denen als oftmals größter Block das Warenlager gehört.

Die korrekte Bewertung der Warenbestände, gemessen an ihrem derzeitigen Marktwert, ist deshalb von großer Bedeutung - auch für das Vertrauen bei Unternehmenspartnern und Banken.

Die Bewertung der Warenbestände ist nicht selten Diskussionsgegenstand bei Steuerprüfungen, weil sie Einfluss auf den ausgewiesenen Gewinn und damit auf die notwendigen Steuerzahlungen hat.

Hierbei ist der vom VDZ durchgeführte Vergleich der Warenlagerbewertung nicht nur eine Orientierung für Sie, sondern auch eine wichtige Argumentationshilfe.

Wir führen diesen Vergleich auch in diesem Jahr wieder durch. Unsere Kurzumfrage zur Warenlagerbewertung werten wir für die beteiligten Unternehmen dann anonymisiert aus.

Bitte beteiligen Sie sich an dieser Umfrage und nehmen sich kurz Zeit, den beigefügten Fragebogen direkt am PC auszufüllen!

Je mehr Händler mitmachen, desto aussagekräftiger die Auswertung.

Alle Beteiligten erhalten die Einzelergebnisse, bevor eine Zusammenfassung in unserem nächsten Rundschreiben vorgestellt wird.

Danke für Ihre Unterstützung!

SAVE THE DATE: Handelsforum OWL am 26. April 2017 in Bielefeld ***Der neue Kunde - Jäger oder Gejagter zwischen On- und Offline?***

Das Handelsforum in Bielefeld ist weit über die Region OWL hinaus bekannt. Die Veranstaltung befasst sich seit mehr als 25 Jahren mit wichtigen Themen rund um den Handel, die auch branchenübergreifend von Interesse sind.

Teilnehmer des Kongresses sind nicht nur Einzelhändler - auch Partner des Handels, Vertreter aus Industrie und Handwerk, Politiker, Stadtplaner, Immobilien- und Marketingfachleute und Interessenten aus anderen Wirtschaftszweigen - so auch einige Persönlichkeiten aus der Zweiradbranche - kommen in die Bielefelder Stadthalle.

Im letzten Jahr trat Thorsten Heckrath-Rose, ROSE Bikes, Bochholt, als Referent dort auf. In diesem Jahr soll das Thema „Der neue Kunde“ ins Visier genommen werden.

Ist er Jäger oder Gejagter zwischen den Welten On- und Offline?

Viele hochinteressante und wichtige Aspekte sind hier zu beleuchten. Themen wie Neumerchandising, Kundenbindung oder die neuen Anforderungen, die durch die Digitalisierung an das Personal gestellt werden, sollen angesprochen werden. Über Trends und Lösungsansätze für die richtige Ansprache von Endkunden auf allen Kanälen wird ein Experte der Firma Arvato informieren.

Ganz besonders interessant wird sicher der Praxisblock! Die Veranstalter sind hoch erfreut, in diesem Jahr drei äußerst erfolgreiche Frauen gewonnen zu haben, die über ihre unterschiedlichsten Tätigkeiten rund um den Einzelhandel berichten.

Auch eine Fashion- und Lifestyle-Bloggerin kommt zu Wort! Ein Beitrag über das in Bielefeld zur Zeit im Bau befindliche Einkaufscenter LOOM rundet die Veranstaltung ab.

Das Konzept zum Handelsforum 2017 steht - freuen Sie sich auf eine hochinteressante Veranstaltung mit exzellenten Referenten.

VDZ-Mitglieder zahlen den Mitgliedspreis der Verbandsorganisation von je 149 Euro pro Person - ein unschlagbarer Preis für eine solche Veranstaltung! Die Einladung zur Veranstaltung wird Ihnen im Februar per Post zugehen.

Notieren Sie sich auf jeden Fall schon einmal den Termin des Handelsforums 2017, um diesen praxisnahen Kongress nicht zu verpassen!

Handel fordert im Bundestagswahljahr Stärkung der Kaufkraft

Zu Beginn des Bundestagswahljahres 2017 formuliert der Handelsverband Deutschland (HDE) seine Forderungen für mehr Kaufkraft in Deutschland. „Der gut laufende Konsum stützt die gesamte Volkswirtschaft.

Damit das auch in Zukunft so bleibt, muss die Politik die Kaufkraft der Verbraucher stärken“, so HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth.

Dafür müssten insbesondere Privathaushalte und Bezieher niedriger Einkommen entlastet werden.

„Die Steuerzahler müssen an den Überschüssen des Staates teilhaben. Die Politik sollte jetzt die unteren Einkommensbereiche entlasten, den Mittelstandsbauch auf den Prüfstand stellen und eine Entlastung bei den Sozialabgaben angehen“, so Genth weiter.

Darüber hinaus sollten die Verbraucher über eine gerechtere Verteilung der Kosten für die Energiewende weitere finanzielle Spielräume bekommen. Für die Handelsunternehmen sind insbesondere gesetzliche

Rahmenbedingungen, die für einen fairen Wettbewerb zwischen allen Marktteilnehmern sorgen, von großer Bedeutung. Von einem funktionierenden Wettbewerb profitieren über günstige Preise am Ende auch die Verbraucher.

Genth: „Ein funktionierender Wettbewerb ist Voraussetzung für Wachstum und gesellschaftlichen Wohlstand.“

Alle Forderungen des Einzelhandels zur Bundestagswahl finden Sie unter hier.

Handel lehnt Übernahme der Kostenrisiken des Handwerks ab

Der Handelsverband Deutschland (HDE) wehrt sich gegen einen Gesetzesentwurf der

Bundesregierung, nach dem Händler gegenüber Handwerkern für den Einbau fehlerhaf-

ter Ware haften sollen. Gegenüber den Verbrauchern ist dies bereits Realität:

Wenn Verbraucher Produkte aus dem Baumarkt selbst einbauen und sich die Ware später als fehlerhaft erweist, können sie vom Händler verschuldensunabhängig den Ersatz der Kosten für den Ausbau der mangelhaften Ware und den Einbau vertragsgemäßer Produkte verlangen.

Das hatte der Europäische Gerichtshof aus Gründen des Verbraucherschutzes vor einigen Jahren so entschieden.

Die Ausdehnung auf gewerbliche Kunden des Handels aber sieht der HDE kritisch:

„Für Gewerbetreibende gilt dieses Recht bisher nicht. Wer mit dem Ein- und Ausbau professionell Geld verdient, ist nicht so schutzbedürftig wie gewöhnliche Verbraucher“, so der HDE-Bereichsleiter Recht und Verbraucherpolitik, Peter Schröder. Hier werde ein typisches unternehmerisches Risiko der Handwerker rücksichtslos auf andere Stufen der Lieferkette abgewälzt.

Der HDE warnt außerdem davor, den Anwendungsbereich dieser Regelung immer weiter auszubauen und am Ende prak-

tisch auf das gesamte Einzelhandelsortiment auszudehnen.

„Damit würden für den Handel völlig unkalkulierbare Risiken entstehen“, so Schröder weiter. Der Gesetzgeber dürfe nicht nur die Interessen einer Branche im Auge haben, sondern müsse eine ausgewogene Lösung suchen.

Der Handel müsse daher auch die Möglichkeit bekommen, den Schaden selbst durch fachkundige Personen zu beheben, um damit die Kosten zu senken.

Gesucht: Das Gesicht des Handels 2017

Auch in diesem Jahr sucht der Handelsverband Deutschland (HDE) wieder das Gesicht des Handels. Alle im Einzelhandel in Deutschland Beschäftigten können sich bis zum 31. Oktober 2017 bewerben.

Egal ob beispielsweise Auszubildende/r, Verkäufer/in oder Logistiker - das Gesicht des Handels ist ein Wettbewerb für alle im Handel Angestellten.

Der Wettbewerb soll die gro-

ße 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.“

Offiziell verliehen wird der Titel

bei der Galaveranstaltung auf dem Deutschen Handelskongress.

Der Siegerin/dem Sieger winkt eine Reise mit Begleitperson nach Berlin, zwei Übernachtungen im Maritim Hotel sowie zwei Karten für den Deutschen Handelskongress 2017.

Mehr Informationen unter www.einzelhandel.de/gesicht.

Winterschlussverkauf: Startschuss am 30. Januar 2017

Der bundesweit gemeinsame Winterschlussverkauf beginnt am 30. Januar 2017.

Dies ist der letzte Montag im Januar und damit der ehemals gesetzlich vorgeschriebene und

bei den Kunden weithin bekannte Starttermin.

Der WSV ist das Ende und der Höhepunkt der Reduzierungsphase und lockt immer noch viele Kunden in die Geschäfte.

Der PR-Effekt für den Handel ist groß, da die Medien nach wie vor ausführlich über Schlussverkäufe berichten.

VDZ - VERBAND DES DEUTSCHEN ZWEIRADHANDELS

VDZ - Verband des Deutschen Zweiradhandels e. V.

Haus des Handels, Große-Kurfürsten-Str. 75, 33615 Bielefeld, Geschäftsführer: Thomas Kunz
Telefon 0521 96510-0, Fax 0521 965 0-20, www.vdz2rad.de, info@vdz2rad.de



Bitte zurück an:

VDZ
Frau Eickelmann
Große-Kurfürsten-Str. 75
33615 Bielefeld

Umfrage WARENLAGERBEWERTUNG 2016

	<i>Wareneingang in 2013 und älter</i>	<i>Wareneingang in 2014</i>	<i>Wareneingang in 2015</i>	<i>Wareneingang in 2016</i>
	<i>% Abschlag</i>	<i>% Abschlag</i>	<i>% Abschlag</i>	<i>% Abschlag</i>
Fahrräder				
E-Bikes				
Bekleidung				
Zubehör				
Ersatzteile				
<i>Gesamt- durchschnitt</i>				

Firma: _____

Anschrift: _____

e-mail: _____

Ort, Datum

Unterschrift