VDS Handelsverband Sport

VDS Chef-Info | Branchennews

9_10 | 2024

Fachinformationen im Auftrag Ihres Einzelhandelsverbandes

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen!

zu diesen Themen informiert Sie unser VDS-Newsletter: HDE-NEWS, NACHHALTIGKEIT, PARTNER-INFOS, ONLINE, AUS-/ FORT- und WEITERBILDUNG – sowie anstehende TERMINE.

Wir wünschen Ihnen allen eine erfolgreiche und goldene Herbstzeit.

HDE-News …

Handelskongress Deutschland

Bald ist es wieder soweit – der Handelskongress Deutschland, die Spitzenveranstaltung des Einzelhandels, steht vor der Tür! Freuen Sie sich auf inspirierende Keynotes von führenden Expertinnen und Experten, tiefgehende Diskussionen zu den aktuellen Herausforderungen und Trends im Handel sowie praxisnahe Einblicke in die Zukunft der Branche. Ein besonderes Highlight des Kongresses ist die hochkarätige Podiumsdiskussion „Zukunft gestalten: KI, Digitalisierung und Kooperation im Fokus“, mit u.a. den beiden Vertretern des Handels Dr. Friederike Fritzsche, Otto Group, und Maximilian Schüssler, H&M. Spannende Keynotes, wie die von Gerd Chrzanowski, Schwarz-Gruppe, mit „Ko-Effizienz im Retail für eine nachhaltige Zukunft“ oder auch Elke Wilgmann, Rewe Group, mit „KI & App als Katalysator: eine neue Ära der Angebotskommunikation“ stellen die vielseitigen Perspektiven und Themen in den Mittelpunkt. Profitieren Sie zudem von hochkarätig besetzten Strategie- und Praxisforen, in denen renommierte Vordenker der Branche fundierte Einblicke geben und praxis-orientierte Lösungen für die kommenden Herausforderungen vorstellen. Zur Anmeldung.

Konsumbarometer

Die inzwischen seit mehreren Monaten anhaltende Abwärtsbewegung der Verbraucherstimmung setzt sich auch im Oktober fort. Das zeigt das

VDS Handelsverband Sport
Bavariaring 49 ·80336 München | Telefon: +49 89 993556 - 0 | Fax: +49 89 993556 - 99 | info@vds-sportfachhandel.de | www.vds-sportfachhandel.de

aktuelle Konsumbarometer des Handelsverbandes Deutschland (HDE). Im Vergleich zum Vormonat gibt der Index erneut nach und geht damit bereits den vierten Monat in Folge zurück. In den letzten Monaten des Jahres wird ein vom privaten Konsum ausgehender Wachstumsimpuls daher voraussichtlich ausbleiben.
Da die Anschaffungsneigung der Verbraucherinnen und Verbraucher im Vergleich zum Vormonat steigt, ist in den kommenden Wochen und Monaten mit einer minimalen Konsumausweitung zu rechnen. Gleichzeitig planen die Verbraucher allerdings auch, ihre Sparanstrengungen zu intensivieren. Ihre Konsumzurückhaltung ist somit weiterhin zu spüren. Zwar dürfte der private Konsum in den bevorstehenden Wochen bis zur Vorweihnachtszeit nicht nachlassen, doch ein positiver Impuls für das gesamtwirtschaftliche Wachstum ist nicht zu erwarten.
Die zu Beginn des vierten Quartals schwachen gesamtwirtschaftlichen Aussichten und deutlich weniger optimistischen Konjunkturprognosen spiegeln sich auch im Ausblick der Verbraucherinnen und Verbraucher wider. Sie teilen den Pessimismus von Konjunkturexperten und Wirtschaft. Gegenüber dem Vormonat verringern sich die Konjunkturerwartungen der Verbraucher. Damit sind sie pessimistischer als noch vor einem Jahr. Auch auf die weitere Entwicklung des eigenen Einkommens blicken die Verbraucher wenig optimistisch, hier sinken die Erwartungen ebenfalls.
Mit einer konjunkturellen Erholung ist in diesem Jahr nicht mehr zu rechnen. Vielmehr wird ein weiteres Jahr mit BIP-Rückgang wahrscheinlicher, da der Konsum in den nächsten Monaten nicht spürbar zulegen und in der Folge als gesamtwirtschaftlicher Wachstumstreiber ausfallen wird.
Das Konsumbarometer vom September finden Sie hier.

HDE-Standortmonitor 2024

Klein- und Mittelstädte sind lebenswerte und attraktive Einkaufsorte mit Zukunft. In Kleinstädten wohnen 38 Prozent aller Haushalte. Sie stehen für rund 40 Prozent aller Einzelhandelsausgaben und sind damit eine wichtige Stütze des deutschen Handelsmarktes. Das zeigt der HDE-Standortmonitor 2024, der auf einer bundesweiten Befragung unter rund 1.200 Innenstadtbesuchern basiert. Demnach liegt der Schwerpunkt in Kleinstädten mit bis zu 20.000 Einwohnern und in Mittelstädten mit 20.000 bis 100.000 Einwohnern vor allem auf Versorgungseinkäufen sowie saisonbedingten Einkäufen. MEHR

Akzeptanzpflicht für Kartenzahlungen?

Zur Debatte über eine gesetzliche Verpflichtung zur Akzeptanz einer digitalen Bezahlmöglichkeit an jedem Point of Sale bekräftigt der Handelsverband Deutschland (HDE) seine Ablehnung einer solchen Pflicht für den Einzelhandel. Im Handel ist die Akzeptanz unbarer Zahlung laut HDE weit verbreitet. Mit Blick auf die wenigen Akzeptanzlücken mahnt der Verband zur Entwicklung attraktiver und kalkulierbarer Angebote der Zahlungsdienstleister statt zur Einführung einer wenig zielführenden Pflicht.

Umfrage Akzeptanz Kreditkarten

Die Goethe-Universität Frankfurt erforscht die Bedürfnisse von Händlern im Rahmen von Kreditkartenakzeptanz und bittet um Unterstützung.
Nach drei Jahren Pandemie, in denen sich das Zahlungsverhalten der Verbraucher von Bargeld hin zur Karte veränderte, bevorzugen nach wie vor immer mehr Menschen per Karte zu bezahlen – sei es physisch oder kontaktlos

per Smartphone und Uhr. Diese Veränderungen erscheinen nachhaltig. Daher soll die Studie zum einen dazu beitragen, die Bedürfnisse von Kunden zu kennen und mit den Anforderungen des Handels zu vergleichen. Die Studie soll den Anbietern von Kreditkarten hilfreiche Erkenntnisse vermitteln, damit sie die beste Kreditkartenakzeptanz anbieten können.
Der HDE möchte die Studie unterstützen. Insbesondere könnten aktuelle Meinungen aus dem mittelständischen Handel dazu beitragen, die Belange der Akzeptanzseite gegenüber Kreditwirtschaft, Kreditkartenindustrie und Netzbetreibern vertreten zu können. Auch wenn die Komplexität der Bezahlmöglichkeiten in den letzten Jahren gestiegen ist, können Sie mit Ihrer Expertise bei der Beantwortung der Fragen weiterhelfen. Als kleines Dankeschön für Ihre Mühe haben Sie die Chance, bei Mitwirkung an der Studie eines von fünf Apple iPad Minis zu gewinnen. **Eine Beantwortung ist noch bis zum 31. Oktober 2024 möglich:** https://einzelhandel.de/umfrage

Umsatzkorrekturfaktoren

Der HDE berechnet und veröffentlicht jährlich Umsatzkorrektur-faktoren, die als Umsatzplanungshilfe für den stationären Einzelhandel verwendet werden können und nun für das kommende Jahr vorliegen.
Die Umsatzkorrekturfaktoren geben an, um wie viele Prozentpunkte die Umsatzentwicklung eines bestimmten Monats bzw. Jahres-Abschnittes gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum bereinigt (erhöht oder vermindert) werden muss, um den Einfluss der unterschiedlichen Umsatzanteile der Verkaufs-/Wochentage auszuschalten. Die entsprechenden Werte können hier abgerufen werden: einzelhandel.de

Klimaschutzoffensive des Handels

Nachhaltigkeit

Tutorials zur Klimaanpassung

Seit Beginn des Jahres 2024 richten Extremwetter mit Starkregen und schweren Überschwemmungen in Deutschland, Mittel- und Osteuropa schwere Schäden an. Aufgrund des Klimawandels und steigender Temperaturen werden solche Wetterereignisse künftig zunehmen. Immer wichtiger wird es deshalb, dass Handelsunternehmen sich nachhaltig gegen die Risiken des Klimawandels absichern.
Die HDE-Adapt Tutorials helfen hier Schritt für Schritt weiter – bei der Risikoanalyse und der Ermittlung passender Anpassungs-Maßnahmen. Praxisnahe Excel-Tabellen samt Erklärvideos können Sie nun kostenlos herunterladen und nutzen. Hier geht es zum Download: https://bit.ly/HDE-Adapt-Arbeitshilfen und https://bit.ly/HDE-Adapt-Massnahmenliste.

Wo besteht in Ihrem Unternehmen Handlungsbedarf?

Viele individuelle Faktoren haben einen Einfluss darauf, wie sich der Klimawandel auf Ihr Einzelhandelsunternehmen auswirkt. Wo und wie genau Ihre Geschäftsaktivität durch Klimawandelfolgen betroffen ist und welche Risiken aber auch Chancen sich durch eine rechtzeitige Anpassung ergeben, erfahren Sie im HDE-Adapt Selbsttest. Das Tool zeigt Ihnen auf einfache und praxisnahe Weise, was nachhaltige und wirtschaftlich sinnvolle Klimaanpassung für Ihr Unternehmen bedeuten kann. Jetzt ausprobieren!

Partner-Infos

ISPO Munich 2024

Wissenswertes

Die Zukunft des Einzelhandels gehört denen, die heute schon den Unterschied mache nicht mehr, einfach nur zu verkaufen: Es geht darum, die richtige Technologie einzuse spannende Erlebnisse zu schaffen und Kund/innen wirklich zu begeistern. Und genau hier setzt die **ISPO Munich 2024** an.

Vom **03. - 05. Dezember** versammelt die internationale Sportmesse die Gamechanger der Branche unter dem Motto **"Love every contact"**.

Die ISPO Munich 2024 ist die perfekte Gelegenheit, dein Business zukunftssicher aufzustellen und neue Impulse zu bekommen. Das ISPO-Team und auch der VDS freuen sich darauf, dich dort zu sehen und gemeinsam die Zukunft des Handels und der ganzen Branche zu gestalten!

Wer seinen Handel zukunftsicher machen will, der findet alle heißen Trends, innovative Produkte und vieles mehr in extra konzipierten Themenhubs! Kleiner Sneak Peek gefällig?

Der **Digitize & Retail Hub** im Future Lab hilft dabei, den Überblick über die neuesten Technologien zu behalten, herauszufinden, welche Lösungen zu dir passen, und die richtigen Partner*innen für deine digitale Transformation zu finden.

Der absolute Place-to-be für Retailer und alle Fachbesucher/innen, die ganz vorne im Bereich Tech mitspielen wollen. Mehr zur ISPO Munich 2024

SPOKO 2024

Seit 50 Jahren begleitet SAZsport die Branche. Ebenso wie Sportartikel-Industrie und -Handel befindet sich auch die Medienwelt und damit SAZsport im Wandel. Als Plattform für die Branche sehen wir es als unsere Aufgabe zu informieren, Orientierung zu geben, den Austausch in der Branche zu fördern und uns alle gemeinsam für die Zukunft stark zu machen. Das alles passiert auf dem SPOKO – dem SAZsport Kongress: Digitalisierung, die alle Bereiche und Prozesse berührt und verändert. Die Transformation des Handels. Nachhaltigkeit. Und die gesellschaftliche Bedeutung und Rolle des Sports. **Am 22. und 23. Oktober in der Macherei München**.
Als Treffpunkt für Entscheider in der Sportbranche ist der SPOKO Impulsgeber und die ideale Plattform für Austausch, Networking und Kooperation. Er richtet sich sowohl an Sportfachhändler und Sportartikelhersteller als auch an Verbände und Dienstleister wie beispielsweise Agenturen, Softwareanbieter und Consulting-Firmen. Er liefert Expertenwissen, Lösungsansätze sowie Denkanstöße für Ihr Daily Business und ermöglicht intensiven Austausch und das Knüpfen von neuen Geschäftskontakten. Denn nur wer die dynamische Handels-welt und ihre Trends versteht, kann die gegenwärtigen und künftigen Herausforderungen meistern.

Einblick in das Programm 2024:

"Was geht Sportartikelbranche?" – Eine Reise durch die Sportartikelbranche mit spannenden Denkweisen und Einblicken aus der Marken- und Handelssicht mit Markus Hupach (ARION & MH SPORTVERSE)

"Next Generation Commerce - Wie Artificial Intelligence neue Standards im Handel setzt und die Branche auf den Kopf stellt**"** – Eine Keynote über den Einsatz von KI für neue Verkaufsstandards im Handel mit Ruppert Bodmeier (Disrooptive)

"Quo Vadis Sport – Deutschland?" – Eine Diskussion über die gesellschaftliche Bedeutung des Sports und die Rolle von Handel und Industrie als Treiber mit Michaela Röhrbein (DOSB), Franziska Schölzel (INTERSPORT), Marina Mogus (Adidas) und Prof. Ralf Roth (DSHS)

"Der deutsche Sportartikel-Fachhandel aus Sicht von adidas" – Ein Talk mit

Marina Mogus (Adidas) über die kurz- und mittelfristige Strategie von adidas und wie in Herzogenaurach die Entwicklung und Perspektive des Sportartikelhandels, insbesondere im Einzelhandel gesehen wird

"Consumer-REPORT Sportartikelhandel" – Ein Impulsvortrag von Jürgen Hanke (Marketmedia24) über die neue Konsumenten-Studie der SAZsport

"Führung im Wandel" – Ein Vortrag über Leadership in dynamischen Zeiten mit Fokus auf Motivation und Mindset mit Dominik Reinhardt (Train4Success)

"Zukunft des Einkaufens" – Eine Diskussion über das veränderte Kaufverhalten und Konsumententrends mit Michael Vogt (nivia) und namhaften Sporthändlern von Intersport und Sport 2000

2024 wird SAZsport 50 Jahre alt! Das Jubiläum wird am 22.10. im Anschluss an den SPOKO gefeiert und jeder SPOKO-Teilnehmer ist automatisch Gast auf der Party!
NEU 2024: SAZsport bietet dieses Jahr erstmalig **Gruppentickets** sowie **Sondertickets für Auszubildende und junge Nachwuchskräfte** (bis 25 Jahre) zu Top-Konditionen an – für Fortbildungsmöglichkeiten, mehr Austausch und Perspektive.
Für weitere Infos.

DSV aktiv - Profitipp

Mountainbiken im Herbst

DSV aktiv

In den Herbstmonaten können wir so richtig mit unserer Fitness glänzen, die wir uns über das Jahr erarbeitet haben. Dank der vielen gesammelten Kilo- und Höhenmeter ist unser Körper jetzt in Bestform. Wer dran bleibt, bereitet sich optimal auf die bevorstehende Wintersaison vor. In unseren DSV aktiv Tipps verraten wir, welche Trails im Herbst auf eurer Bike-Agenda stehen sollten und wie ihr durch den mitunter rutschigen Untergrund steuert.

Techniktipps für knifflige Abschnitte
Vorneweg: Stark aufgeweichte Pfade solltet ihr so gut es geht meiden. Wer will schon einen Sturz ins Schlammloch riskieren? Geht's dennoch nicht anders: unbedingt die Fahrweise anpassen und Trails mit der nötigen Sensibilität behandeln. Tiefe Furchen könnten sonst für andere Mountainbiker zum Problem werden.
Überhaupt warten im Herbst so manche Stolperfallen, die sich unter dichtem Laub verstecken. Aber auch die lassen sich - ebenso wie Wurzelteppiche - mit einer Portion Coolness meistern. Wer befürchtet, gleich auf der Nase zu liegen, darf sich mit ziemlicher Sicherheit auf einen Sturz gefasst machen. Dann verkrampft sich der Körper, Arme und Beine können den holprigen Untergrund nicht mehr abfedern. Wird's richtig unübersichtlich: Tempo rausnehmen, aber nicht zu langsam werden, da sonst die Stabilität ins Wanken gerät. Der bestmögliche Weg durch das auf & ab findet sich dann fast von selbst.

Einige Kraft- und Dehnübungen
Für die herbstliche Biketour gilt das gleiche, wie für die erste Abfahrt auf der Skipiste: Zuerst muss der Körper auf Betriebstemperatur gebracht werden. Damit es nicht zu Zerrungen, Verletzungen oder Erkältungen kommt, sollten Sehnen, Muskeln und Atemwege bei ein paar Kraft- und Dehnübungen an die kühlen Temperaturen gewöhnt werden. Erst dann folgen die ersten Tritte in die Pedale, die bergauf schnell schweißtreibend sein können. Auch jetzt macht der Zwiebellook wieder absolut Sinn. Mehr

Versicherungsschutz
Und denken Sie stets daran: Wer vorsorgt, hat im Zweifelsfall weniger Ärger und bekommt die Kosten für einen Krankentransport oder Material-Ersatz schnell und unkompliziert erstattet. Informationen zur DSV aktiv-Mitgliedschaft inkl. Skiversicherung

Mittelstand-Digital Zentrum Handel

Digital-Handelsinfos

Erlebnismarketing

Konsument/innen wollen heutzutage mehr, als einfach nur ein Produkt kaufen. Um sie zu fesseln, muss sich der Handel also etwas einfallen lassen. Erlebnismarketing kann dabei helfen, langfristige Beziehungen zu Kund/innen aufzubauen. Doch was ist damit gemeint? Das kostenfreie Infoblatt des Mittelstand-Digital Zentrums Handel wirft einen Blick auf Fragen wie: Welche Ziele verfolgt Erlebnismarketing? Welche Strategien stecken hinter Erlebnis-Marketing? Wie funktioniert die Erfolgsmessung?

Robotik & Digitalzwillinge

Wie kann Robotik im Handel eingesetzt werden? Wie können Händler/innen davon profitieren? Und welchen Herausforderungen begegnen ihnen dabei? Im Podcast „handelkompetent“ des Mittelstand-Digital Zentrums Handel spricht KI-Trainer Marc Schubhan mit Jonas Reiling, Gründer und Geschäftsführer von Ubica Robotics, über die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten von Robotik im Handel - vom Serviceroboter bis zur Assistenz im Lager.

VDS SUPERCUP 2024

vds-Super-Cup

Sieger steht fest

„Deutschlands bester Sportartikelfachverkäufer“ steht fest! Sieger des diesjährigen VDS SUPERCUP ist Robert Pietsch von Unterwegs Outdoor in Leipzig. 2te wurde Michael Schaffer von Intersport Schrey aus Pforzheim und den 3ten Platz belegte Michael Kenner von Bike Center Dressel in Kronach. Herzlichen Glückwunsch und danke an alle Teilnehmer/innen sowie den Partner/innen aus der Industrie für Ihr Engagement. Näheres auf unserer VDS-Website und demnächst ein ausführlicher Finalbericht in der SAZsport.

Ausbildungskampagne: Karriere-Handel.de

Ausbildung

Welche Ausbildung passt zu mir?

Die Suche nach der passenden Ausbildung kann eine herausfordernde Aufgabe sein, insbesondere angesichts der Vielzahl an Möglichkeiten. In diesem Blogartikel lässt sich Schritt für Schritt herausfinden, welche Ausbildung am besten zu einem passt – ohne unnötigen Druck.

Kunst des Netzwerkens: Leitfaden zum Erfolg

In der heutigen digitalen Zeit, in der die Welt vernetzter ist als je zuvor, wird die Kunst des Netzwerkens zu einem entscheidenden Faktor für den beruflichen und

persönlichen Erfolg. Besonders für die Generation Z, die zwischen 1997 und 2012 geboren wurde, bietet sich eine Fülle von Möglichkeiten um durch effektives Netzwerken, die eigene Karriere voranzutreiben und wertvolle Beziehungen zu knüpfen. Doch wie geht man das am besten an? Hier einige Tipps und Strategien, um das Netzwerken erfolgreich zu meistern.

Termine

Ausblick

Was steht als Nächstes an?

- **SPOKO**
  22. – 23.10.2024, Die Macherei, München

- **ISPO Munich**
  03.-05.12.2024, Messe München

Mit sportlichem Gruß

Karin Höcker
Verbandsmanagerin

Stefan Herzog
Präsident

VDS, Bavariaring 49, 80336 München, Tel. (089) 993556-0, Fax (089) 9935 5699,
www.vds-sportfachhandel.de, info@vds-sportfachhandel.de

Möchten Sie zukünftig keinen Newsletter mehr erhalten, schicken Sie uns bitte eine kurze E-Mail mit dem Hinweis ´Keinen Newsletter´. Wir werden Ihre E-Mail-Adresse dann nicht weiter für entsprechende Infos verwenden

.