

Begrüßung

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrter Herr Minister Pfister
(falls bereits im Saal)
Sehr geehrter Herr Präsident Schneider,
sehr geehrte Preisträger
des Zukunftspreises Handel 2010,
meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Gäste dieser Fachtagung.

Ich darf Sie alle recht herzlich zum Handelsforum des Sparkassen- und Einzelhandelsverbandes begrüßen.

Wir sind mit dem Handelsforum dieses Jahr in Ludwigsburg und ich freue mich, dass ich Sie in diesen schönen Tagungsräumen so zahlreich willkommen heißen darf.

Das Handelsforum steht seit jeher für qualitativ hochwertige und herausragende Fachvorträge, für eine Branchenveranstaltung der absoluten Spitzenklasse und für gute, gewinnbringende Gespräche zwischen Handel, Politik und Sparkassen.

Mittlerweile ist das Handelsforum auch DIE Plattform des Zukunftspreises Handel Baden-Württemberg.

Mit dem Zukunftspreis werden heute zum sechsten Mal drei Einzelhändler ausgezeichnet, die durch überzeugende Konzepte und Strategien ihre Flexibilität, ihre Wandlungsfähigkeit sowie ihre Innovationskraft und damit ihre Zukunftsfähigkeit unter Beweis gestellt haben.

Der Preis steht ebenso für eine Unternehmenskultur, bei der das Wohl und die Zufriedenheit der Mitarbeiter eine tragende Säule des Unternehmens darstellt.

Ich freue mich sehr, gemeinsam mit Herrn Wirtschaftsminister Pfister und Herrn Präsident Schneider die Sieger des Wettbewerbs heute Vormittag ehren zu können.

Unser diesjähriges Handelsforum steht unter dem Motto: Der Preis ist heiß – Handeln zwischen Preisverfall und Mehrwert.

In Deutschland ist in den letzten Jahren insbesondere der Preis das stärkste Verkaufsargument gewesen. Doch zu viele Sonderangebote werden von den Verbrauchern auch zunehmend kritisch betrachtet. Verbraucher schätzen heute stärker als bisher ein vertrauenswürdiges Angebot, das heißt vor allem faire und konstante Preise. Denn: Nach vielen Jahren des Discountbooms mit seinen Preisschlachten, hat der Verbraucher gelernt, nicht nur den jeweiligen Aktionspreis, sondern das Gesamtangebot zu bewerten.

Deutschen Verbrauchern ist die Produktqualität sowie eine gute Beratung und eine angenehme Einkaufsatmosphäre wieder zunehmend wichtiger.

Dies ist nicht nur meine ganz persönliche Einschätzung als Händler, sondern diese

Horst Lenk
Präsident
Einzelhandelsverband
Baden-Württemberg

Ergebnisse zeigen sich auch in einer Studie der AlixPartners Unternehmensberatung aus dem Jahre 2008. Laut Studie, bei der 12.000 Konsumenten in Amerika und Europa befragt wurden, schneiden bei den Kunden jene Händler am besten ab, die ein klares, konsistentes Konzept und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis vorweisen können. Hier fühlt sich der Verbraucher nämlich fair behandelt und kann aus einem klar strukturierten Angebot unkompliziert und effizient seinen Einkauf erledigen.

Meine Damen und Herren, das Vertrauen der Verbraucher ist für den Handel überlebensnotwendig.

Daher schmerzt es unsere gesamte Branche umso mehr, wenn abermals die Diskussion um eine erneute Erhöhung der Mehrwertsteuer von politischer Seite angestoßen wird, was die gesamte Wirtschaft, aber insbesondere die Verbraucher zutiefst verunsichert.

Der Einzelhandel hat bereits bei der letzten Mehrwertsteuererhöhung im Jahr 2007 mindestens 1/3 der Erhöhung, also 1 Prozentpunkt mehrheitlich nicht an den Endverbraucher weitergeben können. Dies führte dazu, dass seinerzeit sowohl Investitionen gekürzt als auch Personal reduziert werden musste. Viele mittelständische Händler sind durch die letzte Mehrwertsteuererhöhung unter existenziellen Wettbewerbsdruck geraten.

Das Krisenjahr 2009 war für den ohnehin in den vergangenen Jahren nicht gerade erfolgsverwöhnten Einzelhandel eine weitere große Herausforderung.

Der deutsche Einzelhandel hat in 2009 den stärksten Umsatzrückgang seit 2002 verzeichnet. Real setzte die Branche 1,8 Prozent weniger um als im Vorjahr. Nominal, also zu aktuellen Preisen, lag das Minus bei 2,4 Prozent im Bund, in Baden-Württemberg sogar bei 3,2 Prozent. Einen stärkeren Rückgang hatte es zuletzt im Jahr der Euro-Einführung 2002 mit einem Minus von nominal 2,2 und real 2,6 Prozent gegeben.

Dennoch war der Handel einer der wichtigsten stabilisierenden Faktoren in der Krise. Daher ist es jetzt umso unverständlicher, wenn abermals von einer Erhöhung der Mehrwertsteuer die Rede ist. Bereits eine Diskussion darüber dämpft die verhalten positiven Signale für eine Erholung unserer Branche im Jahr 2010. Die Erwartungen des Einzelhandels für das erste Halbjahr 2010 haben sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum – zwar von einem sehr schwachen Niveau aus – aber dennoch etwas verbessert.

Dies zeigt auch eine aktuelle bundesweite HDE-Umfrage unter Einzelhandelsunternehmen aller Branchen, Standorte und Vertriebsgrößen.

Auch in ihrem aktuellen Frühjahrgutachten erwarten die Wirtschaftsforscher ein Anwachsen des Brutto-Inland Produkts in Deutschland um 1,4%. Das Niveau von 2008 wird aber erst im Jahr 2013 erreicht sein. Das Risiko neuer Rückschläge bleibe aber weiterhin groß, so die Wissenschaftler. Alle am Wirtschaftsprozess beteiligten müssen sich auch im aktuellen Jahr noch stärker anstrengen, um das zarte Pflänzchen Konjunktur weiter zu hegen.

Unsere Experten des heutigen Tages werden sich mit den spannenden Fragen des „heißen Preises“ auseinandersetzen. Zunächst wird uns der Präsident des baden-württembergischen Sparkassenverbandes, Herr Peter Schneider, den Mehrwert der Sparkassen aufzeigen – die, und das möchte ich an dieser Stelle ausdrücklich betonen, in den Zeiten der Krise in vorbildlicher Weise zum Mittelstand gehalten haben und damit per se einen echten Mehrwert bieten.

Unser Wirtschaftsminister, Herr Ernst Pfister, wird zu den aktuellen handels- und wirtschaftspolitischen Fragestellungen unter besonderer Berücksichtigung der Krisensituation aus Sicht der Landesregierung Position beziehen.

Mit hochinteressanten Fachvorträgen aus der der Wissenschaft und der Praxis werden wir im Programm fortfahren und

Ihnen, verehrte Teilnehmer, in gewohnt bester Qualität neueste Erkenntnisse und Handlungsstrategien präsentieren. Herr Andreas Pohle von TNS-Infratest wird uns als Experte von den Megatrends zum Preis- und Produktmanagement berichten und allgemeine Preisentwicklungstrends aufzeigen. Die Vorträge der Loyalitäts-Expertin Anne M. Schüller und des Verkaufstrainers Hans-Uwe Köhler werden interessante Ideen zur Kundenloyalität und zum Verkaufsgespräch vermitteln. Beide Referate sollen Ihnen, sehr geehrte Teilnehmer, Inspiration für das eigene Einzelhandelsgeschäft geben.

Besonders freue ich mich auf das Gespräch zwischen Jörg Hieber und Dieter Brandes, die stellvertretend für ihre jeweils höchst erfolgreichen Vertriebslinien im Lebensmittelhandel – Vollsortiment und Discount – aufzeigen, dass es im Einzelhandel nicht nur EINE erfolgreiche Strategie gibt, um dem Preisdruck zu begegnen.

Ich denke, es ist uns auch in diesem Jahr gelungen, ein attraktives und informatives, für Ihre tägliche Arbeit vor allem Nutzen bringendes Tagungsprogramm zusammenzustellen.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches, interessantes und erkenntnisreiches Handelsforum 2010.

Vielen Dank