

Regionalmanagement  
Wirtschaftsregion Bamberg-Forchheim GmbH  
Heinrichsdamm 1  
96047 Bamberg

**Medienkontakt**  
Tobias Alt  
Telefon: (0951) 50 98 11 62  
Fax: (0951) 50 98 11 65

Email: [info@wir-bafo.de](mailto:info@wir-bafo.de)  
web: [www.wir-bafo.de](http://www.wir-bafo.de)

## Pressemitteilung vom 19.06.2019

### „Offensive Einzelhandel“ geht in eine neue Runde

**Die Wirtschaftsregion Bamberg-Forchheim, das Stadtmarketing Bamberg und das Citymanagement Forchheim unterstützen regionale Einzelhändler auch 2019 mit der Qualifizierungsreihe „Offensive Einzelhandel – Herausforderungen im stationären Einzelhandel meistern“.**

Der Einzelhandel hat gute Chancen die Herausforderung der Digitalisierung erfolgreich zu meistern und sich der Konkurrenz aus dem Internet zu stellen - vorausgesetzt die Händler ziehen die richtigen Schlüsse und sind bereit ihre Geschäftsmodelle an neue Entwicklungen anzupassen.

Die diesjährige „Offensive Einzelhandel“ setzt genau hier an und bietet Einzelhändlern der Region Bamberg-Forchheim kostenlose Veranstaltungen zu den Themen Internetauftritt, Social Media und Suchmaschinenoptimierung.

Die Auftaktveranstaltung der Reihe behandelt allerdings ein anderes Thema, das immer wichtiger für den Handel wird. Thorsten Becker, Geschäftsführer des Handelsverband Bayern e.V. – Bezirk Oberfranken, wird am Donnerstag, den 27.06.2019 in den Räumen des BAMBERG Tourismus & Kongress Service zum Thema „Mitarbeiter finden und binden 2019“ sprechen.

Im Interview geht Thorsten Becker auf die wichtigsten Aspekte des Fachkräftebedarf in der Branche ein.

*Der Fachkräftebedarf ist momentan branchenübergreifend in aller Munde. Inwiefern ist der Einzelhandel davon betroffen?*

**Becker:** Im Handel fehlen viele Fachberater im Verkauf. Fleischerfachverkäufer, Metzger, Bäckereifachverkäufer, Zoofachverkäufer, Fachberater im Baumarkt oder Elektrofachmarkt. Je spezialisierter das Fachwissen ist, desto schwieriger wird es Mitarbeiter zu finden.

*Was kann die Branche tun um ihr Image als Arbeitgeber zu verbessern?*

**Becker:** Die Persönlichkeit und das Selbstbewusstsein der Händler sind die wichtigsten Faktoren. Der Handel hat viel zu bieten. Gute Karrierechancen, flexible Arbeitszeiten, faire Bezahlung, interessante Aufgaben, um nur einige zu nennen. Es wird immer Branchen geben, die bei Einzelbetrachtung besser abschneiden. Insgesamt ist der Handel mit all seinen Facetten aber sehr attraktiv.

*Der Einzelhandel sieht sich momentan vor der Herausforderung der Konkurrenz aus dem Internet begegnen zu müssen. Haben die Veränderungen in der Branche auch Auswirkung auf die Anforderungen an das Personal?*

**Becker:** Man darf nicht vergessen, dass auch das Internetgeschäft ein Teil des Einzelhandels ist. Reine Pure-Player gibt es immer weniger die sich nur auf stationär oder online verlassen. So wie die Digitalisierung viele Berufsbilder verändert, so ist auch das Personal im Handel davon betroffen. Hier steht vor allem der Umgang mit dem Internet und Social Media im Vordergrund. Es gibt zahlreiche Beispiele dafür wie stationäre Geschäfte durch den Einsatz moderner Technologien einen Mehrwert für ihren Laden generieren.

*Welche Tipps haben Sie für Händler, die ihre Mitarbeiter auch langfristig binden wollen?*

**Becker:** Hier spielt die Identifikation mit dem Unternehmen eine besondere Rolle. Schafft der Arbeitgeber es, der Arbeit der eigenen Mitarbeiter einen Sinn zu geben mit dem sie sich identifizieren können, spiegelt sich dies nicht nur in der Arbeitsleistung, sondern auch in der Betriebszugehörigkeit wider.

Weitere Informationen zur „Offensive Einzelhandel“ und zur Anmeldung unter [www.wir-bafo.de](http://www.wir-bafo.de)

Anhang:

- Foto: Thorsten Becker
- Flyer: Offensive Einzelhandel 2019