



Andreas Barthmann, Geschäftsführer der Globetrotter Ausrüstung GmbH, begrüßte als Gastgeber die Parlamentarier.



Jochen Ruths, Präsident des Handelsverbandes Hessen, freute sich über einen gelungenen Parlamentarischen Abend drei Tage nach der Bundestagswahl.

Punktlandung: Parlamentarischer Abend

Der Termin hätte nicht besser gewählt sein können: Drei Tage nach der Bundestagswahl hatte der Handelsverband Hessen zum Parlamentarischen Abend nach Wiesbaden eingeladen.

Jochen Ruths, Präsident des Handelsverbandes Hessen, betonte in seiner Begrüßung der Gäste, vor allem Abgeordnete aller im Hessischen Landtag vertretenen Parteien sowie Vertreter aus den Netzwerken des Handels: „Den Abend so kurz nach den richtungsweisenden Bundestagswahlen für unser Land möchten wir sehr gerne nutzen, um die Ergebnisse ge-

meinsam mit Ihnen zu beleuchten und die sich daraus ergebenden Perspektiven für den Handel zu diskutieren.“

Und welcher Ort hätte sich hierfür besser geeignet als ein innenstädtischer Händler, im Herzen der hessischen Landeshauptstadt: Gastgeber war Andreas Barthmann, Deutschland Geschäftsführer der Globetrotter Ausrüstung GmbH, die die Filiale erst im April

in der Neugasse in Wiesbaden eröffnet hatten. Barthmann und Ruths freuten sich anschließend über einen höchst konstruktiven Austausch in harmonischer Atmosphäre, bei dem über das Wohl und Wehe des Handels leidenschaftlich diskutiert wurde. ●



Cybersicherheit: Handel vor Hacker-Angriffen schützen

Die Risiken durch Hackerangriffe im Einzelhandel steigen. Aktuelle Zahlen verdeutlichen, dass rund 20 Prozent aller gehackten Unternehmen aus dem Einzelhandel stammen.

Im Rahmen der vom Land Hessen geförderten Kampagne handel.digital und Sicherheit im Handel arbeitet der Handelsverband Hessen an der Widerstandsfähigkeit vor Cyberattacken mit dem Hessischen Landeskriminalamt, dem Hessischen Ministerium für Inneres und Sport und den lokalen Polizeipräsidien zusammen. Anfang Oktober gab es in Fulda eine rund zweistündige Sicherheitsschulung inklusive eines eindrucksvollen Live-Hackings.

Daten, Mitarbeiterstrukturen und die Vielzahl eingesetzter technischer Systeme machen die Handelsunternehmen zu einem attraktiven Ziel von Cyberkriminellen. Der finanzielle Schaden eines Angriffes kann



Der Kasseler Regierungspräsident Hermann-Josef Klüber hielt das Grußwort.

mehrere Hunderttausend Euro betragen. Meist werden hohe Lösegeldforderungen gestellt, um gestohlene oder verschlüsselte Daten wieder zu erlangen. „Betroffene Unternehmen fürchten einen Imageschaden sowie Umsatz- und Vertrauensverluste. Daher ist von einer hohen Dunkelziffer auszugehen,“ vermutet Marcel Rösel, Digitalexperte vom Handelsverband Hessen.

Gezielte Förderinstrumente nötig

Auf die Widerstandsfähigkeit und den Schutz vor Cyberangriffen wird trotz aller Risiken nach wie vor zu wenig geachtet. „Mittelständische Handelsunternehmen stehen vor der Herausforderung, speziali-



PROJEKTRÄGER



GEFÖRDERT DURCH



TECHNOLOGIELAND HESSEN
Vernetzt. Zukunft. Gestalten.



„Die Zusammenarbeit zwischen dem Verband und dem Hessen CyberCompetenceCenter leistet einen wichtigen Beitrag.“

Markus Wortmann,
Hessisches Ministerium für Inneres und Sport.

sierte Dienstleister und Fachpersonal zu finden. Aber gerade für kleine und mittlere Betriebe fehlen hier oft sinnvolle Angebote,“ ergänzt Rösel. Mit gezielten Förderinstrumenten indes kann der Staat diese Lücken wirkungsvoll schließen.

Im Rahmen der Digitalisierungskampagne handel.digital, die vom Hessischen Wirtschaftsministerium und Technologieland Hessen gefördert wird, führt der Handelsverband Hessen regelmäßige IT-Sicherheitsschulungen wie die Anfang Oktober in Fulda durch. Gemeinsam mit IT-Sicherheitsspezialisten des Hessen CyberCompetenceCenter (Hessen3C) und Experten der Hessischen Landespolizei sollen Schwachstellen bei Händlern geschlossen werden. Gut zu wissen: Bereits vergleichsweise einfache Maßnahmen steigern die Widerstandsfähigkeit und den Schutz gegen Cyberangriffe.

Viel Aufklärung notwendig

Nachdem der Kasseler Regierungspräsident Hermann-Josef Klüber die Veranstaltung mit einem Grußwort eröffnet hatte, zeigten die Referenten von ML Consultant in einem Live-Hacking, wie schnell und einfach ein Online-Shop gehackt und damit Kundendaten, Passwörter und der Zugriff geklaut

werden können. „Einen wesentlichen Beitrag zu mehr Sicherheit im Handel leistet geschultes Personal“, weiß Thorsten Linge von Perseus.

Wie wichtig Cybersicherheit im Handel ist, verdeutlicht die Tatsache, dass die möglichen Schäden die betriebliche Existenz eines Unternehmens durchaus bedrohen können. „Hiergegen solle man sich mit einer Cyberpolice absichern“, rät Christoph Lockemann, Versicherungsexperte der Signal Iduna-Gruppe.

Die Veranstaltung rief ganz bewusst die Verunsicherung mit der IT-Sicherheit im Handel ins Bewusstsein der Teilnehmer. Marcel Rösel stellt klar: „Cybersecurity ist nur mit dauerhafter Wachsamkeit aller Beteiligten herzustellen. Unsere Arbeit im Bereich Sicherheit und auch IT-Sicherheit im Handel wird daher fortgesetzt.“ Und weiter: „2021 gab es einen massiven Anstieg der Erpressungssoftware im Handel. Es kann jeden Händler und jedes KMU treffen. Dafür wollen wir ein Bewusstsein schaffen.“

Markus Wortmann vom Hessischen Ministerium für Inneres und Sport ergänzt: „Die Zusammenarbeit zwischen Verband und



„Cybersecurity ist nur mit dauerhafter Wachsamkeit aller Beteiligten herzustellen.“

Marcel Rösel
handel.digital

dem Hessen CyberCompetenceCenter leistet hierfür einen wichtigen Beitrag.“ Der Handelsverband arbeitet mit seiner Initiative „Sicherheit im Handel“ intensiv daran, den Handel bei der Eindämmung der Cyber-Gefahren zu unterstützen. Neben regelmäßigen Updates zur Sicherheit im Online- wie Offline-Geschäft gibt es eine Reihe erfolgreicher Veranstaltungen, die gemeinsam mit dem hessischen Landeskriminalamt und den regionalen Polizeipräsidien durchgeführt werden. ●



Die Referenten und Gastgeber (v.l. n. r.) Hermann-Josef Klüber (Regierungspräsident Kassel), Thorsten Linge (Perseus), Mike Seidel (ML CyberSec), Roland Schreckenber (ML CyberSec), Marcel Rösel (handel.digital), Markus Wortmann (Hessen CyberCompetenceCenter).

„Leader“-Förderperiode 2023-2027: „Landleben – ja bitte“

Die Förderung der ländlichen Räume mit gleichwertigen Lebensverhältnissen ist das Ziel der Hessischen Landesregierung, frei nach dem Motto „Landleben – ja bitte!“ Mit „Leader“, einem Programm der Europäischen Union, werden auch in Hessen ausgewählte Vorhaben im ländlichen Raum gefördert.

Für die neue Förderperiode ab 2023 sollen insgesamt 105 Millionen Euro bereitstehen. Zwar beginnt die neue Förderperiode offiziell erst im Januar 2023, für die Teilnahme am EU-Maßnahmenprogramm „Leader“ müssen sich jedoch im Vorfeld Regionen zu sogenannten „lokalen Aktionsgruppen“ zusammenschließen, die aus Kommunen sowie wirtschaftlichen und sozial engagierten Verbänden bestehen. Sie müssen im Vorfeld der Bewerbung eine Entwicklungsstrategie für ihre Region erstellen, die dann für die komplette Förderperiode bis Ende 2027 gilt.

Die Regionen haben bis zum 31. Mai 2022 Zeit, eine „lokale Entwicklungsstrategie“ beim Hessischen Ministerium für Umwelt, Klimaschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz einzureichen. Die Anerkennung der neuen Leader-Regionen soll bis zum Jahresende 2022 erfolgen. Sie ist Grundlage dafür, dass ab Januar 2023 in den Regionen Förderanträge zur Umsetzung von Projekten und Maßnahmen zur Erreichung der regionalen Ziele gestellt werden können.

Ländliche Räume stärken

Ziel der hessischen Landespolitik ist es, die ländlichen Räume zu stärken. Dabei spielen folgende Handlungsfelder eine Rolle: Daseinsvorsorge, Wirtschaft und Arbeit, Freizeit und Kultur, Tourismus und Naherholung, Bioökonomie und Regionalität. Katrin Radatz, Referentin beim Handelsverband Hessen: „Wir unterstützen die lokalen Aktionsgruppen und begleiten sie auf ihrem Weg zur ‚Leader‘-Region. Es bedarf Entschlossenheit, um die Dinge anzupacken und Ideen verwirklichen zu wollen. Denn ‚Leader‘ ist viel mehr als nur ein weiteres Förderprogramm.“

Das machen zwei Beispiele aus der vergangenen Förderperiode deutlich:



Foto: unirend/unsplash

- Das Hofgut Habitzheim ist von einer Jahrhunderte alten Historie und Tradition geprägt, dennoch sind auch hier Veränderungen und Wandel allgegenwärtig. Während ein Teil des Hofguts weiterhin im ökologischen Landbau bewirtschaftet wird, verfolgt die Besitzerfamilie Heereman seit 2014 ihre ganz eigenen Visionen für das Hofgut. Neueste Ergänzung ist (neben einem ganzheitlichen Gesundheitszentrum) ein Unverpackt-Laden mit Produkten aus ökologischer Landwirtschaft und Bio-Qualität. Das Einzelhandelsangebot bietet den Einwohnern von Otzberg die Möglichkeit, nachhaltig, plastikfrei und regional einzukaufen.
- „Einfach nur so“ ... genießen im Café, im Lädchen stöbern, entspannen in den Ferienwohnungen. Das 250 Jahre alte Fachwerkhaus unterhalb der Felsberger Burg war fast schon eine Ruine, bis Sonja Clobes-Jacob und Christian Jacob die alte Bäckerei zu neuem Leben erweckten. Nach

einjähriger Sanierungszeit sind ein Café und ein Laden, eine Kanzlei und zwei Ferienwohnungen entstanden. Mit dem Kaffeehaus „Einfach nur so“ wird ein jahrelang leerstehendes Gebäude, das zum Schandfleck für Felsberg zu werden drohte, wieder genutzt. Jetzt ist das denkmalgeschützte Gebäude ein Blickfang in der Innenstadt. Das regional ausgerichtete Café und der Laden sind ein Treffpunkt für Felsbergerinnen und Felsberger.

Seit dem Beginn der letzten „Leader“-Förderperiode in 2014 wurden knapp 80 Millionen Euro Fördermittel bewilligt. Für die neue Förderperiode ab 2023 sollen insgesamt 105 Millionen Euro bereitstehen. Der Handelsverband Hessen steht allen Akteuren, die am „Leader“-Programm Interesse haben, für Fragen und Unterstützung zur Verfügung. In einem Praxisworkshop mit dem Ministerium soll das Förderprogramm demnächst ausführlich vorgestellt und erläutert werden. ●



Alle Infos unter www.stadtundhandel.digital/froederprogramm-leader. Noch schneller geht es über den nebenstehenden QR-Code.



handel.digital Podcast feiert 20 Episoden

Der handel.digital Podcast bietet daher seit gut einem Jahr Wissen zum Hören. Einfach und verständlich aufbereitet erfahren Sie, wie die digitale Transformation für Ihr Unternehmen gelingen kann. „Wir demonstrieren in jeder Episode eine praxisnahe Lösung für Ihr Geschäft, damit Sie auch in Zukunft für Ihre Kunden relevant bleiben“, verspricht Projektleiter und Moderator Marcel Rösel. Über 1.200 Abonnenten nutzen die praxisnahen Insights des Podcasts von handel.digital, gefördert durch das hessische Wirtschaftsministerium sowie „Technologieland Hessen“. Jeden Monat erscheint eine neue Episode. Wir haben für Sie einige Highlights aus dem ersten Jahr ausgewählt.



Interessiert an den Podcasts?

Einfach QR-Codes scannen und reinhören

FÜR BEGEISTERTE



Gut eingesetzt bereichert die Digitalisierung das Kundenerlebnis. Dafür muss der Mensch, seine Gefühle und dessen Zufriedenheit im Mittelpunkt stehen, weiß Nicole Srock, Stanley. Sie zählt als CEO der dan pearlman Group zu den 50 einflussreichsten Frauen im Retail. Erlebnisse seien das Bindemittel zur Kundschaft. Wie Handelsunternehmen diese Botschaft aufgreifen können, verrät Srock.Stanley im Podcast.

FÜR MARKTPLATZEXPERTEN



Online-Marktplätze sind einer der wichtigsten Kontaktpunkte zur Kundschaft für Handelsbetriebe. Wer nicht versteht, was dort passiert, hat es schwer. Stefan Wenzel, ehemaliger Deutschlandchef von eBay, kennt die Logik der Marktplätze wie kein Zweiter. Erfahren Sie, was Einsteiger, die aus dem lokalen Handel kommen, beim Marktplatzhandel zu beachten haben und wie fortgeschrittene Onlinehändler die Marktplätze noch besser nutzen können.

PROJEKTTRÄGER



GEFÖRDERT DURCH



FÜR GRÜNDER

Oatsome hat einen Frühstückstrend aufgegriffen und vier Jahre später mehr als 400.000 Kundinnen und Kunden. Dieser Weg war geprägt von den geschickten Entscheidungen des Gründer-Teams Tim Horn und Philipp Reif. Der handel.digital Podcast hat den Weg mit Philipp Reif nachgezeichnet. Seine Botschaft: „Erfolg ist kein Zufall.“



FÜR EINSTEIGER

Der eCommerce wird immer teurer, so dass sich der Betrieb eines eigenen Onlineshops für viele Händler nicht rechnet. Dr. Dominik Benner weiß, welche Auswege es gibt: Online-Marktplätze oder extreme Spezialisierung. Seine Einschätzung: Gewinner werden die Marktplätze sein.

SICHERHEITEN FÜR IHREN ERFOLG

- Selbständigkeit
- Betriebsübernahme
- Auftrags-Vorfinanzierung
- Unternehmensvergrößerung

Eine Bürgschaft sichert den Bankkredit für Ihr Vorhaben. Sprechen Sie mit uns.

www.bb-h.de
Tel. (0611) 1507-0



Sympathie spielt eine große Rolle

Dr. Christopher Rock ist Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Justus & Cie in Gießen. Im Interview erläutert der Experte für Nachfolgeprozesse, welche Schritte man in der Unternehmensnachfolge beachten muss.

Wofür steht Justus & Cie?

Wir stammen alle aus der Region Mittelhessen und haben sehr unterschiedliche Lebensläufe, was uns hilft, Unternehmen aus sehr unterschiedlichen Perspektiven zu beraten. Ich selbst stamme aber aus einer mittelständischen Unternehmerfamilie und kenne das Thema Unternehmensnachfolge aus der eigenen Familie. Wir wollen Unternehmen aus der Region in eine zukunftsfähige und nachhaltige Zukunft begleiten, unternehmerische Lebenswerke sichern helfen und jungen engagierten Menschen eine Zukunft als Unternehmer ermöglichen.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Unternehmensnachfolge?

Der richtige Zeitpunkt beginnt am ersten Tag meiner Unternehmertätigkeit. Wenn ich mein Tun als Unternehmer langfristig darauf richte, ein eigenständiges von mir unabhängig lebensfähiges Unternehmen zu schaffen, bin ich auf dem richtigen Weg.

Wenn ich bereits am Ende meiner Unternehmerkarriere stehe, wird es zeitlich etwas enger. Wenn ein Unternehmer sehr klar in seiner Entscheidung zum Verkauf und gut vorbereitet ist, kann es durchaus möglich sein, eine Nachfolge innerhalb von zwölf Monaten zu realisieren. Generell sollte man aber mit einem Zeitraum von wenigstens 24 Monaten rechnen.

Viele Unternehmer verdrängen die Nachfolgeregelung, wollen mitunter nicht loslassen ...

Wenn uns der 75-jährige erklärt, dass „ihn alle drängen, sich endlich um das Thema zu kümmern“, wo er doch noch so fit sei, dann wird es tatsächlich schwierig. Oft sind die Unternehmen dann auch schon in einer „liquidationsvorbereitenden Situation“. Das heißt, dass das Geschäft mit den Jahren erodiert ist und wesentliche Weichen für die Zukunft nicht mehr gestellt wurden. All das macht es schwieriger, aber nicht unmöglich.



Dr. Christopher Rock ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung Justus & Cie.

Wie finde ich den „richtigen“ Nachfolger?

Das ist tatsächlich ein wesentlicher Teil unserer Arbeit und deutlich anspruchsvoller als klassisches Headhunting, da es noch mehr nicht nur um fachliche und Führungskompetenzen geht, sondern in ganz besonderem Maße um Sozialkompetenzen und die richtige Passung geht. Letztlich müssen Unternehmer und Nachfolger einfach miteinander können. Es geht immer um die Übergabe eines Lebenswerkes. Da spielt Sympathie eine große Rolle.

Zum Thema Nachfolge gibt es beim Handelsverband Hessen viele Infos auf einer speziellen Website: www.hvhessen.de/nachfolge.

Einfach den QR-Code scannen:



Was muss ich als Unternehmer tun, um eine Nachfolge schnell umzusetzen?

Ich muss für mich eine klare Entscheidung getroffen haben, dass ich das jetzt tun will. Der größte Stolperstein ist immer noch ein emotionaler Tango, wenn wir merken, dass Unternehmer noch nicht so weit sind und dann laufende Prozesse verzögern.

Außerdem sollte der Unternehmer eine klare und realistische Vorstellung vom Kaufpreis und seiner zukünftigen Rolle haben.

Wie schaffe ich den Absprung?

Früh einen klaren Plan entwickeln. Diesen in einen Vertrag gießen. Und den dann auch umsetzen. Spätestens nach 12 Monaten raus. Es ist wie beim Aufhören mit dem Rauchen: Sie müssen es einfach nur tun.

Was sind die größten Klippen?

Auf Seiten der abgebenden Unternehmen sind das häufig nicht abgeschlossene emotionale Entscheidungsprozesse, unrealistische Preisvorstellungen und eine Überschätzung der Nachfragesituation. Auf der Seite potenzieller Nachfolger ist es regelmäßig eine fehlende Risikobereitschaft. Wenn der Kaufpreis realistisch ist, scheitert es eigentlich nicht an der Finanzierung.

Welche Klienten aus dem Handel kommen zu Ihnen?

Im Handel ist es eine ganz eigene Situation. Aufgrund des Strukturwandels und der niedrigen Eintrittsbarrieren sehen wir relativ wenige Handelsunternehmen. Viele Unternehmer machen so lange weiter, bis es nicht mehr geht und liquidieren dann mehr oder weniger still und leise. Aus unserer Sicht ist es wesentlich, im Handel ein klar differenziertes Konzept und Sortiment zu haben. Dazu gehört ein attraktives stationäres in Verbindung mit einem soliden Onlinekonzept. ●

Interview: Matthias M. Machan



Einfach Sie
und Ihr Auto
versichern:

Das war
noch nie
so einfach.



Bei uns bekommen Sie im Schadenfall das, was Sie wirklich brauchen. Die Kfz-Versicherung der SIGNAL IDUNA wurde 2021 zum zehnten Mal in Folge als „Fairster Kfz-Versicherer“ ausgezeichnet. Lassen Sie sich jetzt ein Angebot erstellen.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Unternehmensverbindungen Handel
Joseph-Scherer-Straße 3, 44139 Dortmund
Telefon 0231 135-2768
Fax 0231 135-13-2768
handel@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Im Januar: Frankfurt Fashion Week geht an den Start

Kontemporäre Messekonzepte, hochkarätige Konferenzen, Zop-Lifestyle-Events: Vom 17. bis zum 21. Januar 2022 kommt die Mode- und Lifestylebranche erstmals wieder live vor Ort auf der Frankfurt Fashion Week zusammen. Der Handelsverband Hessen ist als Partner mit an Bord und stärkt damit den lokalen Handel.

Im Juli 2021 fand die neue Frankfurt Fashion Week Corona-bedingt ausschließlich digital statt. Umso mehr freuen sich die Initiierenden, die Frankfurt Fashion Week ab Januar 2022 in Präsenz auszutragen. Zusätzlich zu den Tradeshows, Konferenzen und Events auf dem Messegelände wird die FFW auch in die City verlängert: Neben der Gastronomie, Hotellerie und Clubszene wird auch der Einzelhandel aktiv mit ins Konzept der Messe einbezogen. Der neue Standort und das neue Konzept - regional und nahbar - bringen viele Vorteile für den hessischen Handel mit sich: eine Messe vor Ort ohne lange Anfahrtswege,



endlich wieder die Möglichkeit vor Ort Ware zu erleben und zu spüren, zu ordern, sich auszutauschen und neue Brands zu entdecken. Damit lassen sich Kundinnen und Kunden vor allem nach den letzten Monaten wieder überraschen und neu begeistert. Die Messe-Macher sind sich sicher: Stadt und Region, aber eben auch der Mode-Einzelhandel werden damit weiter an Attraktivität gewinnen. Mit der neuen Frankfurt Fashion Week etabliert sich Frankfurt als internationaler Lifestyle-Hotspot für Mode, Design und Nachhaltigkeit.

Infos unter:  <https://frankfurt.fashion/de>



Eva Olbrich, Leiterin Christmasworld und Creativeworld der Messe Frankfurt Exhibition GmbH

Weihnachten 2021: Ideen & Impulse

Jeder fünfte Deutsche denkt schon im September an den Kauf der Weihnachtsgeschenke. Für den Handelsverband Hessen Anlass genug, am 1. September zusammen mit der Messe Frankfurt in einem virtuellen Zoom-Meeting die Händlerinnen und Händler frühzeitig auf das Weihnachtsgeschäft, in dem rund ein Drittel des Jahresumsatzes gemacht wird, einzustimmen und vorzubereiten.

„Weihnachten 2021 - Holen Sie das Maximum heraus“, war die Überschrift des Vortrages von Eva Olbrich, Leiterin Christmasworld und Creativeworld bei der Messe Frankfurt. Die Expertin vermittelte wertvolle Impulse, Möglichkeiten und einfache Lösungen wie vor allem kleine und mittlere Unternehmen die Weihnachtszeit optimal für sich nutzen und das Maximum aus diesen Wochen herausholen können.



Sie haben den Vortrag verpasst?

Diesen und viele weitere Tipps und Ideen finden Sie unter www.hvhessen.de/weihnachtsvorbereitung oder mit den nebenstehenden QR-Code.

Für alle Stadtakteure

Die ERFA-Tagungen Stadt & Handel des Handelsverbandes Hessen entstanden aus dem Bedürfnis heraus, einen Rahmen für innovatives Denken im Bereich der Stadtentwicklung und des Handels zu schaffen. Sie haben sich längst etabliert und verstehen sich als Format für einen konstruktiven Austausch mit konkretem Mehrwert für Stadtakteure aus allen Bereichen des städtischen Lebens. Teil der DNA der Veranstaltung ist es, Raum und Zeit für Gedanken und Erfahrungen schaffen, um konkrete Ideen und Lösungsansätze untereinander zu teilen.



ERFA Stadt & Handel 9.0

(als virtuelles Zoom-Meeting)

Mittwoch, 24. November 2021 | 11 bis 13 Uhr

Infos: www.stadtundhandel.digital/erfa-stadt-und-handel

KFZ-VERSICHERUNG: WECHSELFRIST NAHT

Das Fristende für alle, die zum 1. Januar 2022 ihre Kraftfahrtversicherung wechseln möchten, naht. Die Kündigung eines Altvertrages muss sogar bis spätestens 30. November beim Versicherer eingetroffen sein. Das Kleinflottenmodell unseres Partners Signal Iduna ist z.B. speziell für Gewerbekunden aus dem Einzelhandel mit kleinen Fuhrparks zwischen drei und neun Firmenfahrzeugen gedacht und bietet hohe Flexibilität.

Alle Infos unter dem nebenstehenden QR-Code.



IMPRESSUM

Herausgeber: WIRTSCHAFTSDIENST DES HESSISCHEN EINZELHANDELS GmbH, Flughafenstr. 4a, 60528 Frankfurt am Main, Tel.: 069 1330-910, Fax: 069 13309-199, V. i. S. d. P.: Silvio Zeizinger
Redaktion: Silvio Zeizinger, Sven Rohde, Katrin Raddatz, Jana Albrecht, Marcel Rösel, Matthias Machan. E-Mail an die Redaktion: service@hvhessen.de. **Anzeigenverkauf:** Sven Rohde: widi@einzelhandelsverband.de · **Verlag:** Solutions by HANDELSBLATT MEDIA GROUP GmbH, Toulouser Allee 27, 40211 Düsseldorf, Tel.: 0211 54227-700