

# Förderung von Beratungen für Annahmestellen in NRW

Nordrhein-westfälischer Lotto- und Toto-Verband jetzt regionale Leitstelle für Förderanfragen

**MÜNSTER // Der Lotto- und Toto-Verband NRW (LTV) ist aktuell erster Ansprechpartner, wenn es für Annahmestellen um die finanzielle Förderung von Beratungsleistungen geht. Aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) können Lottoverkaufsstellen eine Betriebsberatung erhalten. Die Kosten dafür werden bis zu einer Höhe von maximal 2700 Euro übernommen.**



Tobias Buller, LTV

„Viele Annahmestellen wünschen eine solche Beratung, um zu erkennen, wo genau eventuelle betriebliche Schwachstellen liegen“, berichtet LTV-Geschäftsführer Tobias Buller. Im DTZ-Gespräch erläutern er und Unternehmensberater Rolf Brand die praktischen Möglichkeiten der Beratungstätigkeit.

Herr Brand, vor einigen Jahren wechselten Sie aus der Lottobranche in die selbstständige Unternehmensberatung. Inzwischen haben Sie als Kooperationspartner des LTV NRW eine Vielzahl erfolgreicher Beratungen durchgeführt. Gibt es einen Beratungsbedarf?

**Rolf Brand:** Durch meine frühere Tätigkeit kenne ich die Tabak-, Presse- und Lotto-Branche sowie viele Akteure besonders gut. Offene Kommunikation und effiziente Dienstleis-

tungen haben mir schon immer gefallen. Inzwischen schätze ich, dass es bei zirka 50 Prozent der Lottoverkaufsstellen erheblichen Beratungs- und Optimierungsbedarf gibt. Bei vielen Annahmestellen ist erkennbar, dass eine natürliche Betriebsblindheit entstanden ist.

**Tobias Buller:** Ich gehe noch einen Schritt weiter: Meiner Erfahrung nach dürften zirka 25 Prozent der Annahmestellen bereits zu denen ge-

hören, die von der BAFA als „Unternehmen in Schwierigkeiten“ klassifiziert werden und damit berechtigt sind, eine Förderung in Höhe von 90 Prozent von maximal 3000 Euro zu erhalten. Für eine so intensive Beratung nur einen Eigenanteil in Höhe von 300 Euro investieren zu müssen, halte ich für eine sehr gute Möglichkeit, die genutzt werden sollte.

In welchen Bereichen können Sie den Annahmestellen helfen?

**Brand:** In vielen Bereichen, von der Existenzgründung bis zur Unternehmensnachfolge. Aber greifen wir nur

gezählten Provisionen. Ein Überdenken der bisherigen Ausrichtung ist daher unabdingbar. Und genau hier setzen wir in Kooperation mit Rolf Brand an.

Was beinhaltet eine Beratung?

**Brand:** Jede Beratung wird auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet. Nach umfassenden Analysen von Standort, Sortiment, Wettbewerb, Kosten und Kundenwünschen werden praktikable Handlungsvorschläge erarbeitet. Eine Orientierung erfolgt dabei sowohl an den Vergleichszahlen des regionalen Marktes, als auch an bundesweiten Branchen Kennziffern. Die Umsetzung aller Maßnahmen wird über einen längeren Zeitraum durch persönliche Begleitung, Kontrolle, Aktualisierung und Hilfestellung bei der Umsetzung sichergestellt.

Gibt es auch Angebote, die über den „normalen“ Bereich der Unternehmensberatung hinausgehen?

**Brand:** Für uns ist fast alles normal. Aber zusätzliche Leistungen sind zum Beispiel Testkäufe, Jugendschutztests, Workshops, Erfahrungs-Kreise, Steuerung der Unternehmensnachfolge, Geschäftswertberechnungen, Ideen und Anregungen für erfolgreiche Zielgruppenansprache und Aktionen, Ladenbau sowie Sonderprogramme für Unternehmerinnen, etwa zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Viele Annahmestelleninhaber glauben, Unternehmensberatung sei teuer.

**Buller:** „Unterm Strich“ ist es immer teurer, sich nicht beraten zu lassen. Bei den von uns durchgeführten Beratungen werden außerdem regelmäßig Fördermittel des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Sozial-Fonds (ESF) in Anspruch genommen. Wir unterstützen aktuell die Annahmestellen bei der Beantragung und erörtern bereits beim ersten – unverbindlichen – Gesprächskontakt alle Möglichkeiten. Und gerade für „Unternehmen in Schwierigkeiten“ ist ein Zuschuss von 90 Prozent zu den Beratungskosten natürlich ein Top-Angebot. Deshalb sind wir froh, dass wir als Verband als regionale Leitstelle nunmehr erster Ansprechpartner für die Lottoverkaufsstellen sind. *vi*

Wo liegen die Probleme in der Tabak- und Lottobranche?

**Buller:** Die selbstständigen Einzelhändler sehen sich vor großen Herausforderungen. Ihre bisherigen Kernsortimente stehen aus unterschiedlichen Gründen unter erheblichem Druck. Aktuell denke man nur an die neue EU-Tabak-Produkttrichtlinie. Veränderte und immer schneller wechselnde Verbrauchervünsche, gesellschaftliche Restriktionen und verschärfte gesetzliche Vorgaben (zum Beispiel Jugendschutz, Spielerschutz, Werbeverbote, Rauchverbote) machen ihnen zu schaffen. Hinzu kommt steigende Kriminalität (Schmuggel, Einbruch, Ladendiebstahl). Das immer größere Aufgabenspektrum und die gestiegenen Verantwortlichkeiten stehen seit langem in einem Missverhältnis zu den seitens der Lotteriegesellschaften



Fachhändler Harald Sommer gemeinsam mit Heidi Demm von Arnold André und Per Georg Jensen von Mac Baren (v.l.).

## Karibisches Feeling mitten in Bayern

Fachhändler-Stammtisch in München

**MÜNCHEN // After Work Smoke (AWS) und Fachhändler-Stammtisch – geht das zusammen? Beim AWS treffen sich in vielen Städten Deutschlands Konsumenten zu einem legeren Zigarrenabend, der wiederum häufig von einem Fachhändler organisiert wird. Der Händler tut etwas für die Kundenbindung, während sich die Kunden in Zeiten der Raucherfeindlichkeit auf einen gemütlichen Abend freuen.**

Fachhändler-Stammtische sind dagegen eher selten, denn Berührungspunkte gegenüber dem Mitbewerber müssen überwunden werden, und die Angst überwiegt, dass Betriebsgeheimnisse beim Konkurrenten landen. Heidi Demm betreut im Auftrag von Arnold André die Tabakfachhändler in München und organisiert alle zwei Monate einen Händler-Stammtisch. „Wir treffen uns im Sommer im Biergarten, oder es gibt auch Gaststätten, die innerhalb einer geschlossenen Gesellschaft das Rauchen erlauben. Im Schnitt kommen zehn Händler beziehungsweise ihre

Mitarbeiter“, sagt sie. Gute Laune steht im Vordergrund, aber natürlich auch der Erfahrungsaustausch über gemeinsame Probleme.

Harald Sommer vom Megastore ist der Organisator des Münchner AWS und auch Teilnehmer des Stammtisches. „Ich habe keinerlei Berührungspunkte zu meinen Mitbewerbern. Einen gastronomischen Ort zu finden, wo man rauchen darf, ist schwer genug. Warum also nicht mal einen gemeinsamen Abend verbringen?“, meint er.

Den 120. After Work Smoke nahm Sommer zum Anlass, die Idee zu realisieren. Er fand erstmals in der „Caribbean Embassy“ statt. 70 Aficionados, darunter 14 Fachhändler beziehungsweise ihre Mitarbeiter, konnten ungestört essen und edle Zigarren aus der Karibik genießen. Ehrengast war Per Georg Jensen, Repräsentant des Pfeifentabakherstellers Mac Baren, der ausgewählte Pfeifentabake präsentierte und an den Folgetagen sein Seminar für Fachhändler in der „Caribbean Embassy“ durchführte. *fh*



Die „Caribbean Embassy“ lockt nicht nur mit karibischem Essen, sondern auch mit einer großen Terrasse.

### WER WIRD FINANZIELL GEFÖRDERT?

Zum Jahresbeginn wurde die bundesweite Beratungsförderung für kleine und mittlere Unternehmen neu ausgerichtet und die bisherigen verschiedenen Förderprogramme unter dem Namen „Förderung unternehmerischen Know-hows“ zusammengefasst. Zuständig für die Umsetzung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

Die „Förderung unternehmerischen Know-hows“ durch BAFA richtet sich an:

- junge Unternehmen, die sich nicht länger als zwei Jahre auf dem Markt befinden;
  - Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden – unabhängig vom Unternehmensalter.
- Speziell die Letztgenannten können eine Förderung erhalten für eine Unternehmenssicherungsberatung zur Wiederherstellung der wirtschaftlichen Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit. Zusätzlich können bei Unternehmen in Schwierigkeiten eine weitere Folgeberatung zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung gefördert werden.

# Tabakwarenhändler als Nahversorger für Druckerpatronen

Zusatz-Sortiment von „Master-Tinta“ ohne Warenrisiko für den Händler

**TANNHEIM //** Vor zehn bis 15 Jahren hat sich der Bürofachhandel nahezu aus dem Geschäft mit Druckerpatronen zurückgezogen. In ländlichen Regionen war die Versorgung so gut wie nicht mehr gewährleistet. Vor diesem Hintergrund entstand 2004 die Idee zu „Master-Tinta“, die viele Tabakwaren-, Lotto- und Zeitschriftenhändler überzeugt hat. Der Gedanke war, die Druckerpatronen vor allem in ländlichen Gegenden zu platzieren und somit zu einem Nahversorger für Tintenpatronen zu werden. „Der Verbraucher muss keine

weiten Wege mehr in die nächstgelegene Stadt zurücklegen und bekommt zu einem günstigen Preis ein hochwertiges Produkt“, erklärt Edgar Schupp von der Tante Emma aktuell GmbH, zu deren Portfolio „Master-Tinta“ gehört.

„Das Beste daran ist, dass unsere Handelskunden den Bestand nicht kaufen müssen, sondern auf Kommission zur Verfügung gestellt bekommen“, berichtet Schupp. Da es sich um Kommissionsware handelt, tragen die Händler also kein Warenri-



siko. Sie können zwischen vier verschiedenen Display-Ausführungen wählen, je nachdem wie die Platzverhältnisse im jeweiligen Laden sind. Es werden zirka 100 Druckerpatronen der gängigsten Hersteller, zum Bei-

spiel von Brother, Canon, HP und Lexmark plus das gewählte Display an die Händler geliefert. Die Patronenanzahl auf dem Display deckt den Bedarf von etwa 4500 Druckern ab.

„Durch die Druckerpatronen ziehen die Händler neue Kunden in ihr Geschäft“, so Schupp. Nach seiner Einschätzung könne man davon ausgehen, dass eine sehr große Zahl von Konsumenten einen Drucker zu Hause hat. Mit anderen Worten: Es besteht ein hohes Kundenpotenzial.

Um die neuen Artikel zu bewerben, liefert Tante Emma aktuell seinen Handelskunden kostenfrei Plakate für das Schaufenster und Flyer. Auf Wunsch geschieht dies auch mit dem entsprechenden Firmeneindruck. Zum Sortiment gehört eine Preisliste, die alphanumerisch sortiert ist und die es dem Verbraucher ermöglicht, die geeignete Druckerpatrone leicht zu finden. Wenn der Händler eine Patrone verkauft und sozusagen das Geld in der Kasse hat, bestellt er per Telefon, Fax oder Mail die nächste Patrone nach und erhält ab einem Be-

stellwert von 25 Euro die Ware versandkostenfrei geliefert.

„Um den kleinststrukturierten Handel zu unterstützen, haben wir im Moment über 30000 zusätzliche Artikel auf Lager, aus denen der Händler Kleinstmengen passend zu seinem übrigen Sortiment dazu bestellen kann. Vor allem auch viele Aktionsartikel“, sagt Schupp. Er bezeichnet Tante Emma aktuell als Dienstleister, der vor allem die Händler in den ländlichen Gegenden unterstützen und dem anonymen Einkauf im Internet entgegenwirken will. *pnf*