

„Falscher Weg“

Die Wirtschaft kritisiert die Pläne der EU-Kommission. S. 8

Beginn einer neuen Ära

Gute Finanzen, unzufriedene Kunden: Auf die neuen SAP-Chefs wartet viel Arbeit. S. 16

Wo die Arbeit wartet

In diesen Regionen finden sich die meisten unbesetzten Jobs. S. 24

G 02531 NR. 197

MONTAG, 14. OKTOBER 2019

PREIS 3,30 €



Merkel öffnet Netz für Huawei

Auf Drängen des Kanzleramts verzichtet Berlin auf ein Verbot der chinesischen 5G-Mobilfunk-Technik. Koalitionspolitiker kritisieren die Entscheidung.

Monatlang hatten Vertreter der Bundesregierung debattiert, jetzt ist die Entscheidung gefallen: Der chinesische Netzwerkausrüster Huawei darf Komponenten für das gesamte deutsche 5G-Netz liefern. Das geht nach Informationen des Handelsblatts aus dem aktuellen Entwurf zu den Sicherheitsanforderungen für die Telekommunikationsnetze der Bundesnetzagentur hervor. Der Beschluss soll in den nächsten Tagen veröffentlicht werden. Eine zunächst diskutierte Klausel, die Huawei den Marktzugang versperren würde, ist in dem Papier nicht enthalten.

Nach übereinstimmenden Berichten aus den beteiligten Ressorts hat vor allem eine Intervention des Kanzleramts eine schärfere Fassung der Anforderungen verhindert. Kanzlerin Angela Merkel fürchte ein Zerwürfnis mit China, hieß es in Regierungskreisen. Damit setzt sich Merkel über die Warnungen der US-Regierung hinweg, die Huawei für ein unkontrollierbares Risiko hält. Gleichzeitig

„Es ist ein schwerer Fehler, Huawei ins 5G-Netz zu integrieren.“

Nils Schmid (SPD)
Mitglied im Auswärtigen
Ausschuss des Bundestages

kommt die Kanzlerin den Netzbetreibern entgegen. Deutsche Telekom, Vodafone und Telefónica hatten sich in Berlin dafür eingesetzt, auch weiter Technik von Huawei nutzen zu dürfen, andernfalls sei mit großen Verzögerungen und Mehrkosten beim 5G-Ausbau zu rechnen, warnten die Unternehmen.

In den Regierungsfractionen stoßen die abgeschwächten Sicherheitsbestimmungen auf scharfe Kritik: „Eine Frage von solcher strategischen Bedeutung darf nicht auf Verwaltungsebene entschieden werden“, sagte Norbert Röttgen (CDU), Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses, dem Handelsblatt. SPD-Außenpolitiker Nils Schmid sagte: „Es ist ein schwerer Fehler, Huawei ins 5G-Netz zu integrieren.“ Die Wirtschaft mahnt derweil zur Eile - und fordert eine Entscheidung. „Die Diskussionen führen zu großen Unsicherheiten“, sagte Erik Ekdúden, der Technik-Chef des europäischen Netzausrüsters Ericsson, dem Handelsblatt. Und die seien schlecht für die gesamte Branche. M. Koch, S. Schauer

> **Schwerpunkt** Seiten 4-5

Kurz notiert

Dax	12 511,65	+2,86 %	E-Stoxx 50	3 969,92	+2,17 %
Dow Jones	26 816,59	+1,21 %	S&P 500	2 970,27	+1,09 %
Gold	1 489,10 \$	-0,33 %	Euro/Dollar	1,1042 \$	+0,34 %

Schwerpunkt: Freitag

Bewegung beim Brexit: Nach zähen Wochen ohne Fortschritte gibt es wieder Hoffnung auf eine gütliche Einigung zwischen Großbritannien und der EU-27. Die britische Seite hat eine Art Zehn-Punkte-Plan im Gespräch gebracht, um Kontrollen an der Grenze zu Irland zu vermeiden. Premier Johnson will sich nun mit Kanzlerin Merkel, Präsident Macron und Kommissionschef Juncker treffen. **Seite 9**

Nachwuchs bringt Unruhe in die CDU: Die Junge Union will, dass die Parteimitglieder über den nächsten Kanzlerkandidaten abstimmen können. Einen entsprechenden Beschluss fasste die Jugendorganisation auf ihrem „Deutschlandtag“. Parteivorsitzende Annegret Kramp-Karrenbauer rief ihre Partei zu Geschlossenheit auf. **Seite 10**

Airbus verlängert Wartungsverträge: Der Flugzeugbauer will Servicetechniker für die Nutzung von Maschinendaten bezahlen lassen. Wartungsgesellschaften wie Luftansa Technik reagieren mit Unverständnis. Denn ohne die Daten ist ihr Geschäftsmodell bedroht. Es ist ein Höhepunkt im Streit um die Datenhoheit in der Luftfahrtindustrie. **Seite 18**

Otto-Chef treibt Kulturwandel voran: Alexander Birken, Chef der Otto-Gruppe, will den Konzern entschulden. Im Interview erklärt er, wie er bis 2022 um jährlich bis zu fünf Prozent wachsen und so den Umsatz auf mindestens 17 Milliarden Euro steigern will. **Seite 20**

Schwindende Unterstützung für Libra: Das soziale Netzwerk Facebook gerät wegen der geplanten Kryptowährung immer mehr unter Druck. Nach PayPal steigen nun auch Visa, Mastercard und eBay aus dem Libra-Konsortium aus. Und während die Zweifel bei Politikern und Ökonomen wachsen, planen Notenbanken bereits eine staatliche Alternative zum Facebook-Coin. **Seite 30**

Entspannung im Handelskrieg

Trump verkündet „partielle Einigung“. Die Wirtschaft sieht das Ergebnis skeptisch.

Die USA und China haben ihren seit mehr als einem Jahr andauernden Handelskonflikt entschärft. US-Präsident Donald Trump verkündete eine Teilvereinbarung. Der laut Trump „großartige“ Deal stößt in der deutschen Wirtschaft allerdings auf Zurückhaltung. „Der Handelskrieg zwischen den USA und China bremst die Weltkonjunktur und damit auch den deutschen Unternehmen das für sie so wichtige Exportgeschäft“, sagte Ija Nothnagel, Mitglied

der DIHK-Hauptgeschäftsführung, dem Handelsblatt. Daran werde die Teilvereinbarung wenig ändern. Immerhin gebe es aber eine Pause bei der „Zollspirale“.

Die „Phase eins“ des Abkommens sehe laut Trump unter anderem mehr US-Agrarexporte nach China und eine stärkere Öffnung Chinas für US-Finanzdienstleister vor. Die für den morgigen Dienstag angeordnete Erhöhung amerikanischer Zölle auf chinesische Importe ist vorerst vom Tisch.

An der Wall Street sorgte die Nachricht für Kursgewinne; der im Juli markierte Dow-Jones-Höchststand blieb aber außer Reichweite. Anleger und Wirtschaftsvertreter warten auf Details. Nach den bisherigen Kapriolen des US-Präsidenten sei es geboten, die Teilvereinbarung mit „einem gesunden Stück Skepsis“ zu betrachten, sagte der Präsident des Außenhandelsverbands BGA, Holger Ringmann. amz, Frankfurt

> **Bericht** Seiten 6, 7



München: Die Einkaufsmeile der Stadt zählt zu den beliebtesten des Landes.

Einzelhandel

Allianz gegen Amazon

Joachim Hofer München

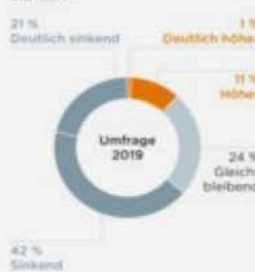
Vom Stachus über die Neuhauserstraße bis zum Marienplatz: Die Münchener Fußgängerzone gehört zu den beliebtesten Einkaufsmeilen Deutschlands. Es darf sich glücklich schätzen, wer im Zentrum der bayerischen Landeshauptstadt einen Laden betreibt. Ein Selbstläufer aber ist das Geschäft selbst in dieser Toplage nicht. „Wir haben in allen Städten mit sinkenden Frequenzen zu tun“, klagt Robert Walofek. Der Geschäftsführer des Münchener Traditionshauses Bettenrid ist deshalb überzeugt: „Wir müssen den Leuten bestechende Argumente liefern, um ins Zentrum zu fahren.“

Motiviertes und gut geschultes Personal ist für den Kaufmann im Wettbewerb mit Onlinekonzernen wie Amazon entscheidend. Daher hat sich Walofek mit vier anderen namhaften Händlern aus der Münchener Innenstadt zusammengesetzt: mit Sporthaus Schuster, der Buchkette Hugendubel, mit dem Männerbekleidungshaus Hirner und dem Haushaltswaren-Spezialisten Kustermann. Sie treten als „Münchener erste Häuser“ in der Öffentlichkeit auf. Eines der wichtigsten Projekte: Gemeinsam betreiben sie das sogenannte Azubi-College, um ihre jüngsten Mitarbeiter über die Berufsschule und die betriebliche Ausbildung hinaus gemeinsam zu unter-

Fünf traditionsreiche Münchener Innenstadtgeschäfte bilden ihren Nachwuchs gemeinsam aus. Nur mit gut geschulten und motivierten Mitarbeitern sehen sie noch Chancen im Wettbewerb mit dem großen US-Rivalen.

Stationärer Einzelhandel unter Druck

Wie entwickelten sich nach Ihrer Einschätzung in den vergangenen zwei Jahren die Kundenfrequenz an Ihrem Standort?



HANDELSBLATT

Beliebteste Einkaufsstrassen in Deutschland nach Passantenfrequenz 2019

Stadt/Strasse	Passanten
München: Neuhauser Straße	11.256
Köln: Schildergasse	9.412
Hannover: Georgstraße	7.650
Düsseldorf: Flinger Straße	6.700
Köln: Hohe Straße	6.621
Hamburg: Spitalerstraße	6.072
Dortmund: Westenhellweg	6.005
Stuttgart: Königstraße	5.956
Düsseldorf: Schadowstraße	5.504
Frankfurt: Große Bockenheimer Straße	5.132
Saarbrücken: Bahnhofstraße	5.069

*Befragungsergebnis von 10 bis 20 Uhr an allen Samstagen im Mai 2019 - Quellen: HDE, Engel & Völkers

richten. Aufstrebende Führungskräfte versuchen die Partner zudem in ihrem „Talente-Programm“ zu unterstützen.

„Wie gehe ich mit Beschwerden um? Wie behandle ich pampige Kunden? Wie trete ich sicher auf?“ Alles Fragen, die externe Trainer mit den Azubis der Münchener Händler besprechen. Einen Tag pro Woche kommen die Lehrlinge in ihrem College zusammen. Fortbildung, die sich auszahlt, meint Walofek. Die Noten seiner Leute in der Berufsschule hätten sich in den vergangenen Jahren verbessert, die Zahl der Fehltag sei zurückgegangen, der Ruf als guter Lehrbetrieb sei gestiegen. So etwas sei nur gemeinsam zu erreichen, findet Flori Schuster, Chef und Eigentümer vom Sporthaus Schuster. Denn ein derartiges Programm wäre „im eigenen Haus nicht so leicht auf die Beine zu stellen“.

Jedes der fünf Geschäfte ist eine Münchener Institution für sich, jeder Laden über 100 Jahre alt. Kustermann ist sogar schon im 18. Jahrhundert gegründet worden. Die Mittelständler sind zudem weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannt. Hirner etwa benehmt sich als das größte reine Männermodehaus der Welt. Kustermann sieht sich als das größte Fachgeschäft für Küche, Haus und Garten hierzulande. Schuster gilt als einer der besten Bergsporthändler des Alpenraums. Hugendubel ist eigenen Angaben



„Münchens erste Häuser“: Fünf Einzelhändler der Landeshauptstadt wollen kooperieren. Sie blicken auf eine lange Geschichte zurück.

zufolge größerer inhabergeführter Buchhändler der Republik. Und zusammen beschäftigen sie in der Stadt fast 1400 Mitarbeiter. Nichtsdestotrotz stehen auch sie unter massivem Druck - so wie der gesamte stationäre Handel hierzulande.

Angesichts der Konkurrenz durch Onlinegiganten wie Amazon oder Alibaba seien traditionelle Einzelhändler gefordert, ihren Kunden heute mehr zu bieten als bisher, urteilen die Berater von Bain in einer gerade veröffentlichten Studie: Wichtig seien „eine unverwechselbare Produktpalette, kanalübergreifende Services, eine ansprechende Marke“. Gute Beratung bei den regional verankerten Geschäften sei eine riesige Chance, so die Bain-Experten: „Setzen sie weiterhin auf exzellentes Personal und herausragende Kundenbetreuung, sind sie in der Lage, den globalen Riesen Paroli zu bieten, selbst wenn diese ihre lokalen Angebote ausweiten.“

Genau da setzen die fünf Münchener Händler an. Neben den Azubis fördern sie daher auch ihre angehenden Führungskräfte. Einer der hoffnungsvollen Nachwuchsmanager von Bettenrid ist Edith Till. Der Handelsfachwirt hat vor vier Jahren das Azubi-College durchlaufen. „Da kriegt man mit, wie man am besten auf die Kunden zugeht“, erinnert sich der 30-Jährige. Auch der Austausch innerhalb der Gruppe sei nützlich. „Du siehst, wie es bei den anderen läuft.“

Für Till hat sich das College bezahlt gemacht. Inzwischen leitet der Jungmanager zwei Abteilungen einer Filiale von Bettenrid. Und er gehört zum Talente-Programm der Kooperationspartner. Alle zwei Monate kommen die derzeit 14 Teilnehmer mit den Ausbildern der Fortbildungsfirma Top-Concept für zwei Tage zusammen. „Dabei geht es vor allem um Führung“, meint Till. Das ist so gewollt. „Es gibt nichts Schwierigeres, als Menschen zu führen“, erklärt Ladenbesitzer Schuster.

Außerdem müssen alle Beteiligten ein Projekt entwickeln, das sie dann in ihrem Betrieb umsetzen. Till kümmert sich gemeinsam mit einer Kollegin aus dem Einkauf darum, wie sich die Eigenmarke bei Bettwäsche besser vermarkten lässt. Zum Abschluss des diesjährigen Programms im November präsentieren alle ihre Vorhaben den versammelten Geschäftsführern. „Da müssen sie sich darstellen und vortragen. Das ist wichtig, um selbstständig zu werden“, erklärt Hirner-Geschäftsführer Frank Troch. Till wiederum schätzt, dass sich die Chefs Zeit nehmen für ihn und seine Kollegen: „Dadurch wird die Arbeit persönlicher.“

Die fünf renommierten Münchener Marken sind alle auch im Inter-

net vertreten. Der Schwerpunkt liegt aber ganz klar auf den Läden, und das ist die große Herausforderung. Denn die Menschen in Deutschland sind zwar durchaus in Kaufleute. Der Handelsverband HDE rechnet fürs laufende Jahr mit

einem Umsatzplus von zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr. Allerdings: Es profitieren nicht alle Händler gleichermaßen davon. In den Geschäften vor Ort werden die Einnahmen der Prognose zufolge nur um 1,3 Prozent steigen. Das Geschäft übers Internet dürfte 2019 hingegen um neun Prozent zulegen, so der HDE. Dabei ist es vor allem der US-Konzern Amazon, der vom boomenden Onlinehandel hierzulande profitiert. Viele, vor allem kleinere Läden sind im Netz hingegen überhaupt nicht präsent.

Die Ausbildung ist nicht der einzige Bereich, in dem die Münchener Traditionshäuser kooperieren. Die Geschäftsführer sitzen regelmäßig zusammen und tauschen sich aus, genauso die Verantwortlichen für Bereiche wie Marketing, IT und Logistik. Immer wieder stellen sie darüber hinaus gemeinsame Events auf die Beine. Im vergangenen Frühjahr etwa gaben sie unter dem Motto „Kauf lokal“ zahlreichen Manufak-

turen aus der Stadt Platz in ihren Läden. Der Rabattschlacht des „Black Friday“ aus Amerika setzen sie den „Better Friday“ entgegen, eine gemeinsame Spendenaktion.

Der Zusammenschluss der Händler sei in Deutschland einzigartig, betont Nina Hugendubel. Die Chefin und Eigentümerin der bundesweit vertretenen Buchkette Hugendubel ist erst jüngst zu dem Kreis dazugestoßen. Ihr gefällt die Kooperation am Stammsitz in München aber bereits so gut, dass sie anregt, noch viel stärker zusammenzuarbeiten. Wenn es nach ihr geht, könnte es künftig auch eine gemeinsame Fortbildung für gestandenes Führungspersonal geben.

Ob ein Job im Einzelhandel indes wirklich eine gute Wahl für junge Leute ist? Eine Umfrage des IT-Brancheverbands Bitkom lässt daran zweifeln. Denn immerhin ein Fünftel der befragten Händler gab jüngst an, dass 2030 Verkaufsroboter die Konsumenten durch die Läden führen werden.

Von Mittelstand zu Mittelstand
Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Digitalisierung und Genossenschaftliche Beratung: Passt!“

Carsten Rauch und Gunter Ernst, Geschäftsführer bei DVV GmbH und Genossenschaftsleiter

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere Genossenschaftliche Beratung ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät: ehrlich, kompetent, glaubwürdig und gerne auch zu Themen rund um Zukunftsfähigkeit und Investitionen in die Digitalisierung. Nutzen auch Sie unsere Genossenschaftliche Beratung für Ihre unternehmerischen Ziele und Wünsche, Pläne und Vorhaben. Erfahren Sie alles, was Sie wissen müssen. Jetzt auf [vrb.de/digitalisierung](#) oder vor Ort in einer unserer mehr als 10.000 Filialen.

Wir machen den Weg frei. Gemeinsam mit den Spezialisten der Genossenschaftlichen Finanzgruppe: Volksbanken Raiffeisenbanken, Bauparke Schwäbisch Hall, Union Investment, R+V Versicherung, easyCredit, DZ BANK, DZ PRIVATBANK, VVB Smart Finanz, MünchenerHyp, DZ HYF.