

2/2021

### **BTE-Präsidium: Mehr Überzeugungsarbeit für besondere Probleme des Modehandels!**

Am 11. Januar traf sich das BTE-Präsidium zu einer Web-Konferenz, um die aktuelle Situation zu diskutieren. Als Gäste nahmen daran auch die Präsidentinnen von BDSE und BLE, Brigitte Wischnewski und Nina Kiesow, teil.

Im Präsidium bestand Konsens, dass aufgrund der gegenwärtigen Corona-Lage mit hohen Infektions- und Todeszahlen die Ausgangssituation für Forderungen und Maßnahmen des gesamten Modeeinzelhandels bezüglich Beendigung des Lockdowns nicht gut sind. Hinzu kommt, dass auch eine große Mehrheit der Bundesbürger - und damit auch der Kunden des Textil-, Schuh- und Lederwarenhandels - die aktuellen Beschränkungen für den Nonfoodhandel befürwortet.

Der Schwerpunkt der BTE-Aktivitäten soll weiterhin daraufgelegt werden, die besondere Betroffenheit des Modehandels klar herauszuarbeiten und gegenüber der Politik und in der Öffentlichkeit mit Nachdruck zu kommunizieren. Primäres Ziel muss eine adäquate Kompensation der Ertragseinbußen und speziell auch der Verluste aufgrund einer Entwertung der Warenbestände sein. Da die entsprechenden politischen Entscheidungen vor allem im Kanzleramt sowie im Bundesfinanz- und Bundeswirtschaftsministerium getroffen werden, sollen diese Forderungsadressaten noch stärker in den Fokus der Bemühungen gestellt werden.

BTE, BDSE und BLE werden, aufbauend auf den Forderungen des HDE, schnellstmöglich einen ergänzten und konzentrierten Forderungskatalog speziell für den Outfithandel erarbeiten. Mit diesem werden sich BTE, BDSE und BLE noch einmal gezielt an das Finanz- und Wirtschaftsministerium wenden.

Diskutiert wurden darüber hinaus unterschiedliche Aktionsideen. Speziell bei auffälligen physischen Kampagnen in Berlin besteht nach Meinung des BTE-Präsidiums allerdings die Gefahr, dass sich ungewollt populistische Kreise aus dem politischen Randlager anhängen und damit die Aktionen des Modehandels diskreditieren. Angedacht ist dagegen eine Corona-konforme Aktion, bei der vor allem das Arbeitsplatzargument emotional und authentisch an die Politik adressiert wird. Speziell in einem Super-Wahljahr, in der sich Politiker gerne als tatkräftige Macher positionieren, verspricht diese Stoßrichtung durchaus Erfolg.

### **Gute Aktionen und Pressearbeit in der Modebranche**

Im Januar hat die Textil-, Schuh- und Lederwarenbranche ihre Aktivitäten rund um den Lockdown noch einmal merklich erhöht. BTE, BDSE und BLE befürworten seriöse und zielführende Kampagnen und Initiativen ausdrücklich, da hiermit die Nöte der Modebranche einer breiten Öffentlichkeit und zumindest auch der lokalen Politik verdeutlicht wird. Zudem kann dadurch die Arbeit der Verbände sinnvoll unterstützt werden

Parallel und auch durch die PR-Aktionen angestoßen haben BTE-Vertreter in letzter Zeit zahlreiche Interviews in Printmedien, Radio und TV gegeben oder auch Modehändler dafür vermittelt. So konnten die berechtigten Forderungen des Textil-, Schuh- und Lederwarenhandels in allen Medien breit und oft an prominenter Stelle thematisiert werden.

Die Pressearbeit wird auch in den nächsten Wochen eine zentrale Aufgabe von BTE, BDSE und BLE bleiben. So veranstalten die drei Verbände am 19. Januar eine virtuelle Pressekonferenz, bei der ausgewählte Mode- und Schuhhändler über ihre aktuelle Situation berichten.

### **Hochschule Reutlingen und LDT Nagold: Kooperation kommt voran**

Im Juli diesen Jahres haben die Fakultät Textil & Design, die Knowledge Foundation @ Reutlingen University (KFRU) sowie die Akademie Fashion Management LDT Nagold und ihr Träger der BTE Handelsverband Textil ihren Willen bekundet, mittelfristig die Studienangebote der LDT Nagold mit den Studienangeboten der Fakultät Textil & Design an der Hochschule Reutlingen bzw. der KFRU aufeinander abzustimmen und in eine Kooperation münden zu lassen. Basierend auf der Kooperationsvereinbarung wurden nun erste Anerkennungen von an der LDT Nagold erbrachten Leistungen an der Hochschule Reutlingen vereinbart.

Studierende und Absolvierende der LDT, die im Rahmen ihres Studiums in Nagold bestimmte Veranstaltungen besucht und erfolgreich absolviert haben, bekommen diese Leistungen im Bachelorstudiengang „International Fashion Retail“ an der Hochschule Reutlingen anerkannt, wenn sie dort weiter studieren wollen. Diese Anerkennung gilt bis einschließlich einer Bewerbung an der Hochschule Reutlingen zum Wintersemester 2022/23 und für Studierende und Absolvierende der LDT Nagold ab dem Stichtag 1. Januar 2016.

**Hinweis:** Weitere Informationen zu den angebotenen Studiengängen unter [www.ltdt.de](http://www.ltdt.de). Dort findet man auch Einwahldaten für Zoom-Konferenzen, bei denen man sich ohne Voranmeldung persönlich über das Studienangebot an der LDT informieren kann. Nächster Termin ist am 2. Februar (12 bis 13 Uhr).

### **Neuer BTE-KompetenzPartner: Nemeth Training+Coaching**

Nemeth Training+Coaching ist seit Anfang 2021 neu im Kreis der BTE-KompetenzPartner und deckt den Themenbereich rund um Motivation, Schulung und Training ab. Kernbereiche der Nemeth-Dienstleistung für den Fashionhandel sind Führungstraining, Potenzialentwicklung der Mitarbeiter und Trainingsmaßnahmen im Verkaufsbereich.

- **Führungstraining:** Nemeth Training+Coaching nutzt die Erkenntnisse führender Neurobiologen und Hirnforscher, um die Führungskräfte zu Höchstleistungen zu bringen.
- **Potenzialentwicklung Mitarbeiter:** Nach Erfolgscoach Andreas Nemeth braucht es heute Verkaufsmitarbeiter, die Lebensfreude ausstrahlen und die potenziellen Kunden damit anstecken. Zudem sollten die Kundenberater lernen, interessante Gespräche zu führen und dadurch den Fashionstore zum Kundenmagneten machen. Das Nemeth Potenzialteam zeigt Wege auf, mit denen Verkäufer im Handel ihrer begeisternden Rolle gerecht werden.
- **Trainieren, ermutigen und fordern:** Die Nemeth-Trainingsmaßnahmen sollen nachhaltig wirken. Daher will man durch eine Inhouse-Trainerausbildung sicherstellen, dass die gelernten Seminarinhalte bei den Teilnehmern nicht in Vergessenheit geraten und durch interne Trainings die erlernten Kompetenzen dauerhaft verankert werden. Die Train the Trainer-Ausbildung erfolgt nach einer speziellen Trainingsmethode dieses BTE-KompetenzPartners.
- **Webinare: Verkauf und Führung:** Seit 2003 entwickelt Nemeth die eigenen Webinare und das sog. Blended Learning-Konzept weiter. Angefangen hat es mit der Hugo Boss University. Seitdem wurden Tausende von Teilnehmern, sowohl Verkaufs- als auch Führungskräfte, mit diesem Konzept geschult und motiviert. Dabei werden in Kleingruppen und mit 90minütigen Trainingseinheiten die jeweiligen Themen online - und zwar interaktiv - trainiert.

Weitere Informationen, auch zu den anderen BTE-KompetenzPartnern finden interessierte Mode- und Textilhäuser auf der Website [www.bte-kompetenzpartner.de](http://www.bte-kompetenzpartner.de).

Impressum:

Gemeinsamer Newsletter der Bundesfachverbände BTE, BDSE und BLE für EHV-Mitglieder  
Herausgeber: BTE e.V., Weinsbergstraße 190, 50825 Köln, Telefon: 0221/921509-0, Fax -10  
E-Mail: [info@bte.de](mailto:info@bte.de); Verantwortlich: Axel Augustin