

**Es gilt das gesprochene Wort.
Sperrfrist: 13.05.2015 / 11:00 Uhr**

Verleihung des Rudolf-Egerer-Preises und des Rudolf-Egerer-Ausbildungspreises 2015

Qualifizieren für den Erfolg von Morgen

Rede: Jürgen Horst Dörfler, Vorstandsvorsitzender der Akademie Handel

Anrede Liebe Preisträger,
sehr geehrte Gäste,
meine Damen und Herren,

Begrüßung ich freue mich, dass Sie heute so zahlreich unserer Einladung zur Verleihung des Rudolf-Egerer-Preises 2015 gefolgt sind. Ich heiße Sie alle ganz herzlich willkommen!

**Begrüßung
Preisträger** Im Fokus stehen heute diejenigen Unternehmen, die in ihrem Engagement in punkto berufliche Bildung weit über das übliche Maß hinausgehen.

Sieben dieser Unternehmen zeichnen wir heute aus und ich freue mich, dass aus diesen Unternehmen sowohl Damen und Herren der Führungsebene als auch Mitarbeiter und Auszubildende gekommen sind.

Darüber hinaus würdigen wir heute fünf junge Menschen, die ihre Ausbildung erfolgreich gemeistert haben und dabei schwierige Umstände zu bewältigen hatten oder außergewöhnliches Engagement an den Tag gelegt haben. Ich freue mich, dass Sie mit Familienangehörigen und Freunden hier sind! Ihnen allen ein herzliches Willkommen!

**Begrüßung
Ehrengäste** In unserer Arbeit erfahren wir tagtäglich, wie wertvoll ein Netzwerk kompetenter Partner ist: So begrüße ich herzlich

- als Mitglied der bayerischen Staatsregierung unseren Festredner, Herrn Staatssekretär Johannes Hintersberger. Er vertritt heute Staatsminister Dr. Söder, der einen nicht verschiebbaren Termin bei der EU-Kommission wahrnehmen muss.

- Aus der bayerischen Politik begrüße ich Herrn Dr. Thomas Goppel, der übrigens selbst 1983 mit dem Rudolf-Egerer-Preis ausgezeichnet wurde.
- Ich freue mich, aus den bayerischen Ministerien
 - Ministerialrat Franz Müller aus dem Wirtschaftsministerium sowie
 - Ministerialrat Dr. Horst Güttler aus dem Kultusministerium begrüßen zu können.
- Stellvertretend für die Kommunen begrüße ich Heinz Grundner, 1. Bürgermeister der Stadt Dorfen.
- Auch von befreundeten Institutionen sind viele Gäste zu uns gekommen:
 - Unsere Partner von den bayerischen Industrie- und Handelskammern sind heute vertreten durch Herrn Dr. Josef Amann von der IHK München und Oberbayern.
 - Ich freue mich, dass aus den Berufsschulen die Schulleitungen mit Herrn Anton Rosenberger und Herrn Walter Reimer vertreten sind.
 - Von der Günther Rid Stiftung sind heute Frau Helga Rid und Vorstandin Frau Michaela Pichlbauer zu uns gekommen.
 - Die Agentur für Arbeit wird repräsentiert von Frau Gertrud Wurm.

Seien Sie herzlich willkommen!

Und selbstverständlich sind auch die Stifternverbände heute präsent:

- Aus dem HBE begrüße ich den Ehrenpräsidenten Volker Jakobitz sowie den Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Aigner.
- Für den LGAD sind heute der Präsident Christoph Leicher und der Hauptgeschäftsführer Frank Hurtmanns hier.
- Der EWH wird vertreten durch den Präsidenten Dieter Putz, den Vizepräsidenten Harry Gärtner und den Hauptgeschäftsführer Rolf Sieweke.

Und natürlich freue ich mich über die anwesenden Vertreter der Medien.

Seien Sie herzlich begrüßt!

**Besondere
Begrüßung
Ehregast
Frau
Schambeck**

Es freut mich sehr, dass Sie, verehrte Frau Schambeck zusammen mit Ihrem Ehemann und Ihrer Tochter heute hier sind: Als Tochter von Dr. Egerer, dem unser Preis gewidmet ist, wissen Sie, wie viel Zeit und Energie Ihr Vater ehrenamtlich investiert hat, um vor über 60 Jahren seine Kollegen von der Notwendigkeit zu überzeugen, die berufliche Weiterbildung im Handel nicht Branchenfremden zu überlassen, sondern selbst in die Hand zu nehmen und dafür eigens eine Institution zu schaffen.

Zum Preis

Dr. Rudolf Egerer war geschäftsführender Gesellschafter der Münchner Firma Kaut-Bullinger und engagierte sich von 1952 bis 1975 ehrenamtlich als Vorsitzender des Vereins für Berufsförderung im Handel (der heutigen Akademie Handel). Schon in den 50er Jahren erkannte er die besondere Bedeutung der beruflichen Aus- und Weiterbildung und hat mit der Gründung der heutigen Akademie Handel in vorbildlicher Weise Verantwortung für seinen Berufsstand übernommen. Es war maßgeblich sein Verdienst, dass die Bildungseinrichtungen der Akademie Handel in München und Nürnberg gebaut werden konnten.

**Blumen-
übergabe**

Wir sind Dr. Rudolf Egerer sehr zu Dank verpflichtet. Als Zeichen des Dankes darf ich Ihnen, Frau Schambeck als seiner Tochter, diesen Blumenstrauß überreichen.

Um an dieses außergewöhnliche Engagement von Dr. Egerer zu erinnern, haben 1976 die drei Trägerverbände der Akademie Handel den Rudolf-Egerer-Preis gestiftet. Erstmals wurde er 1977 verliehen. Seither werden in Abständen von 2-3 Jahren Persönlichkeiten oder Unternehmen mit dem Preis ausgezeichnet, die sich in hervorragender Weise um die berufliche Aus- und Weiterbildung verdient gemacht haben. Zu den bisherigen Preisträgern gehören Politiker, die sich in der Bildungspolitik für die berufliche Bildung stark gemacht haben. Es gehören Wissenschaftler dazu, die durch ihre wissenschaftliche Arbeit die Bildungsarbeit voran gebracht haben und – natürlich – Unternehmerpersönlichkeiten, die sich für die Qualifikation ihrer Mitarbeiter über das übliche Maß hinaus engagieren.

**Wirtschaft-
licher Riese
Handel**

Wenn wir heute Unternehmen des Handels und Ausbildungs-Absolventen von Handelsberufen auszeichnen, dann sollten wir die Gelegenheit nutzen, einen Blick auf diese Branche zu werfen, die in ihrer wirtschaftlichen Bedeu-

tung oftmals unterschätzt wird.

Rund 467.000 Unternehmen des Handels sorgen dafür, dass Waren weltweit beschafft und in kürzester Zeit bis zum Verbraucher gelangen.

- Die Handelsunternehmen erbringen diese Leistung mit 4,5 Millionen Beschäftigten. Damit ist jeder 10. Beschäftigte in unserem Wirtschaftszweig tätig.
- Der Handel ist mit rund 470 Mrd. Euro Umsatz im Einzelhandel und etwa 1.600 Mrd. Euro Umsatz im Groß- und Außenhandel eine wesentliche Stütze der deutschen Wirtschaft.

Spitzenaus- bilder Handel

Der Handel ist aber nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht ein Riese!

- So liegen die Kernberufe des Handels ganz weit vorne in der Gunst der Jugendlichen: Bei den im September 2014 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen rangierten die beiden Einzelhandelsberufe Einzelhandelskaufleute und Verkäufer auf Platz 2 und 3 und die Groß- und Außenhandelskaufleute auf Platz 6. Insgesamt 66.600 Jugendliche und damit 13% wählten einen dieser drei Berufe.
- Der Handel bildet jedoch nicht nur in diesen Kernberufen aus: Mit rund 50 Berufen bietet der Handel ein breites Spektrum von Ausbildungsmöglichkeiten an. So wundert es nicht, dass über 18 % der Lehrstellen in Deutschland sich in Unternehmen des Handels finden.

Demo- graphische Entwicklung

Diese sehr guten Zahlen dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die demographische Entwicklung auch im Handel deutliche Spuren hinterlassen wird. Die Daten und Prognosen sind bekannt:

- Die Bevölkerung in Bayern wird zwar bis etwa 2020 noch zunehmen, aber danach bis 2040 kontinuierlich abnehmen.
- Die Zahl der Schüler in Bayern wird bis 2023 kontinuierlich sinken bis knapp über den historischen Tiefstand und dann bis 2030 ganz leicht ansteigen.
- Der Trend zu den Hochschulen ist seit langem feststellbar und weiterhin ungebrochen: So schoss die Zahl der Studierenden zwischen 2006 und 2012 um 25% in die Höhe.

Für den Handel heißt das, dass der Wettbewerb um Nachwuchs, der bereits

jetzt in unseren Unternehmen zu spüren ist, noch deutlich zunehmen wird.

Was der Handel im Wettbewerb um Talente tun kann

Was können wir im Handel also tun, um Nachwuchs zu finden und auch dauerhaft an den Handel zu binden? Ich sehe hier drei Ansatzpunkte:

1. Weiterhin selbst ausbilden
2. Mitarbeiter kontinuierlich qualifizieren
3. Tue Gutes und rede darüber

Weiterhin selbst ausbilden

Selbst ausbilden – das ist und bleibt das Gebot der Stunde. In diesem Kreis muss ich das nicht eigens hervorheben, denn Sie alle tun dies bereits in hervorragender Weise. Wie kreativ und innovativ dabei vorgegangen wird, werden wir im Rahmen der Verleihung der Preise noch hören. Daher beschränke ich mich an dieser Stelle auf einige wenige Bemerkungen zur Herausforderung, Nachwuchs für die Ausbildung zu finden.

Fragen, die sich jedes Unternehmen in diesem Zusammenhang beantworten muss, sind beispielsweise:

- Was nimmt ein Jugendlicher von unserem Unternehmen im Alltag wahr? Sind wir überhaupt in der Öffentlichkeit präsent und wenn ja, wie?
- Welches Image hat unser Unternehmen bei unserer Zielgruppe? Wie ist unser Bild bei der Peer-Group und bei den Eltern unserer Zielgruppe?
- Welche Möglichkeiten bietet unser Unternehmen den Jugendlichen, es nicht nur als Anbieter von Waren, sondern auch als Ausbilder und Arbeitgeber unverbindlich kennenzulernen?
- Was wissen wir über die Kriterien, nach denen sich Jugendliche für ein Praktikum, einen Ausbildungsplatz oder eine Traineeestelle entscheiden?
- Nach welchen Kriterien wählen wir selbst Jugendliche für Praktika oder Ausbildungsstellen aus? Woher leiten sich diese Kriterien ab? In welchem Maße schließen diese Kriterien bereits einen Teil der Zielgruppe von vorne herein aus und ist das so gewünscht?

Diese Fragen könnte ich nun beliebig weiterführen – ich unterlasse es jedoch, denn es wäre in diesem Auditorium wie „Eulen nach Athen“ zu tragen. Was ich sagen will: Wir betreiben großen Aufwand, um unsere Kunden besser kennenzulernen und auf deren Bedürfnisse so einzugehen, dass sie

wiederkommen. Wenn wir mit der gleichen Professionalität auf unsere Jugendlichen zugehen, sie also zunächst annehmen, wie sie sind, wenn wir uns dafür interessieren, was die Jugendlichen bewegt, für was sie sich begeistern, was ihnen wichtig ist, dann finden wir auch Wege, unsere Praktika und Ausbildungsgänge so zu gestalten und darüber zu kommunizieren, dass wir für Jugendliche attraktiv sind.

Mitarbeiter kontinuierlich qualifizieren Wenn es in Zukunft schwieriger wird, alle Ausbildungsstellen im Handel zu besetzen, so führt dies zu meinem 2. Ansatzpunkt, nämlich Mitarbeiter kontinuierlich zu qualifizieren.

Vor dem Hintergrund der längeren Lebensarbeitszeit und des überschaubaren Nachwuchses sehe ich eine Herausforderung für die Unternehmen darin, gerade für die Qualifizierung älterer Mitarbeiter aber auch für Quereinsteiger Konzepte zu entwickeln, die ihrer spezifischen Situation (oftmals „lernentwöhnt“, Zugang zum Lernen über den breiten Erfahrungsschatz, zusätzliche familiäre Verpflichtungen) gerecht werden. Hier gibt es sicherlich noch Nachholbedarf, denn alle Untersuchungen weisen darauf hin, dass insbesondere ältere Mitarbeiter wesentlich seltener an Weiterbildungen teilnehmen als jüngere. Einige Unternehmen im Handel denken hier schon um: Wurden dort früher die über 50jährigen nicht mehr nach ihren Karriereplänen befragt, so gehört das nun zum Standard in den Mitarbeitergesprächen. Es geht dabei um mehr als um Qualifizierungen auf der Ebene der fachlichen Kompetenzen. Denn warum bleibt ein Mitarbeiter in einem Unternehmen, was bindet ihn an die Firma?

Aus einschlägigen Studien wissen wir, was für Mitarbeiter wichtig ist, um im Unternehmen zu bleiben: Es geht um Entwicklungschancen, um die Bedeutung bzw. den Sinn der eigenen Arbeit im Unternehmen, um die Art der Arbeitsaufgaben und das Maß der Eigenverantwortung, um Zugehörigkeit zu einem funktionierenden Team, um die Frage, wie man geführt wird und natürlich auch um faire Vergütung und faire Rahmenbedingungen.

Diese Einzelaspekte sind Teil der Unternehmenskultur, die in jedem Betrieb existiert, egal ob sie schriftlich fixiert ist oder nicht. Wichtig ist, dass die wesentlichen Werte guter Unternehmensführung nachhaltig gelebt und vorgelebt werden.

Gerade in vielen kleinen und mittelstandsgeprägten Unternehmen, die ja unsere Branche prägen, geben unsere eigenen Grundeinstellungen, unsere Verhaltensweisen usw. den Rahmen für unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und deren Entwicklung vor.

Sie merken: Der Ansatzpunkt, Mitarbeiter zu binden, indem sie die Möglichkeit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung erhalten, ist aus meiner Sicht nicht zu trennen von der Bereitschaft, sich auch selbst als Führungskraft weiterzuentwickeln und damit Beispiel zu geben.

Das ist auch die geistige Grundhaltung, aus der heraus die Akademie Handel, also die von uns Handelsverbänden getragene Bildungs- und Qualifizierungseinrichtung, ihr Leistungsspektrum entwickelt hat und beständig fortentwickelt.

Tue Gutes und rede darüber

Tue Gutes und rede darüber, mein 3. Ansatzpunkt, heißt ja nichts anderes, als am Image des Handels zu arbeiten, also am Bild, das Andere vom Handel haben. Und dieses Bild wird oft durch die eigenen Erlebnisse als Verbraucher geprägt: Sie sehen die Tätigkeiten im Verkauf, sie sehen die Öffnungszeiten an Abenden und am Wochenende und übertragen diesen winzigen Ausschnitt auf den gesamten Handel. Sie übersehen dabei aber zu oft das mannigfaltige Spektrum an Tätigkeiten im Großhandel, im Außenhandel, im Einzelhandel und in der Handelsvermittlung, die sehr guten Entwicklungsmöglichkeiten und die hohe Innovationskraft dieses Wirtschaftszweiges.

Die Aufgabe der Handelsverbände

Gerade in diesem Punkt, das Bild eines Wirtschaftszweiges zu prägen, sind die Handelsunternehmen auf die Unterstützung ihrer Verbände angewiesen. Und da wird bereits viel geleistet: Messen, Berufsfindungstage, Besuche in Schulen, Videowettbewerbe für Schüler, Informationstage für Multiplikatoren wie Berufsschullehrer oder Berufsberater usw. – alle Aktivitäten unserer Trägerverbände HBE, LGAD und EWH sind darauf gerichtet, ein realistisches Bild des Handels bereits an der Basis, also bei Jugendlichen und deren Eltern zu vermitteln.

Fazit

Der Handel produziert in der Regel nicht selbst, sondern erbringt eine Vielzahl an Dienstleistungen, damit die richtigen Produkte in der richtigen Anzahl zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sind. Im Handel liegt das Kapital nicht in Fertigungsanlagen, sondern in den Köpfen der Menschen, die im

Handel arbeiten. Daher ist der Titel dieser Rede („Qualifizieren für den Erfolg von morgen“) nicht zu verstehen als ein „Könnte man ja mal machen“, sondern eine zwingende Notwendigkeit. Hier ist der Handel jedoch nicht allein auf sich gestellt, sondern hat in der Akademie Handel einen Partner, der seit über 60 Jahren erfolgreich Qualifizierungen für den Handel entwickelt und durchführt.

Überleitung

Festredner

Für erfolgreiches Arbeiten sind aber auch die Rahmenbedingungen nicht zu vernachlässigen, unter denen der Handel in Bayern arbeitet. Und diese Rahmenbedingungen werden maßgeblich von der Politik geprägt. Daher freuen wir uns sehr, mit Ihnen, sehr geehrter Herr Staatssekretär Hintersberger, einen Vertreter der bayerischen Staatsregierung als Festredner begrüßen zu dürfen. Sie haben das Wort!