

# BDS IM DIALOG

## JOURNAL FÜR SELBSTÄNDIGE & UNTERNEHMER

Einblicke – Ausblicke – Meinungen



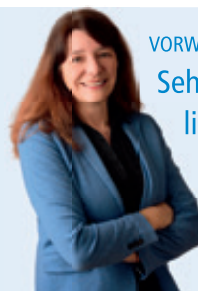
## HERAUSFORDERUNGEN UND NEUES

Nach wie vor beherrscht die Corona-Krise unseren Unternehmeralltag. Sie fordert uns alle und das ist zweifelsohne kräftezehrend. Das zeigen auch die Ergebnisse unseres halbjährlichen Stimmungstests, über die wir auf Seite 2 und 3 berichten. Wir haben unsere Mitglieder dieses Mal auch zum Thema Corona befragt und für Sie die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst. Trotz der derzeit zu bewältigenden Herausforderungen ergeben sich aber auch viele Chancen. So sieht der bayerische Mittelstand gerade in diesen

Zeiten eine gute Gelegenheit darin, jetzt Strukturen und Prozesse zu überdenken sowie neue Abläufe und Produktideen zu entwickeln. Mit welchen konkreten Ideen und Maßnahmen einige unserer Mitglieder durch die Krise gehen, stellen wir Ihnen ebenso in dieser Ausgabe vor (Seite 4), wie neue Angebote des BDS Bayern. Neben unserem Branchenbuch und unseren Onlineshop-Optionen bietet der neue Kfz-Abbrufschein den BDS-Mitgliedern Unterstützung in diesen Zeiten.

### VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Mitglieder des BDS Bayern,



die Corona-Pandemie hält uns nach wie vor im Griff. So gibt es noch immer zahlreiche Betriebe, die geschlossen bleiben müssen oder deren Geschäftsfelder nachhaltig Schaden erlitten haben. Auch eine traditionsreiche und für den bayerischen Einzelhandel wichtige Institution droht 2020 zu verschwinden: der verkaufsoffene Sonntag. Da Marktsonntage, Kirchweihen oder Volksfeste Corona-bedingt wegfallen, werden auch verkaufsoffene Sonntage nicht genehmigt – dieser Umstand ist untragbar. Wir fordern hier endlich ein Umdenken der bayerischen Politik! Aber wir wollen auch die positiven Dinge ansprechen und uns bei allen bedanken, die uns durch diese Krise geholfen haben. Es waren vor allem Stammkunden, Mandanten, Freunde, Bekannte und natürlich auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die uns Unternehmern zur Seite standen. Dafür meinen herzlichen Dank. Auch der BDS Bayern versucht weiterhin alles, damit jeder Betrieb diese schwere Phase möglichst gut durchsteht. Es wird noch ein weiter Weg, aber wir sind hochmotiviert, dies – zusammen mit Ihnen – zu meistern. Wie Sie wissen, musste auch der BDS seine Verbandstagung im Frühjahr absagen. Jetzt steht der Termin für unsere erste virtuelle Generalversammlung am 9. Oktober 2020 fest. Es ist mir eine große Freude, Sie bereits heute zu dieser herzlich einzuladen.

Bleiben Sie gesund!  
Ihre

Gabriele Sehorz, Präsidentin  
Bund der Selbständigen –  
Gewerbeverband Bayern e. V.

### 2 & 3 IM FOKUS

Stimmungstest: Corona-Krise im Fokus

### 4 CORONATALK

Wie Mitgliedsunternehmen durch die Krise gehen

### 5,6 & 8 NEUES AUS DER SERVICEGESELLSCHAFT

Drei attraktive Angebote



# BDS-STIMMUNGSTEST MIT REKORDTEILNAHME

## Corona-Krise im Fokus

Im Rahmen des halbjährlichen Stimmungstests – dieses Mal übrigens mit Rekordteilnahme – haben wir unsere Mitglieder insbesondere zum Thema Corona befragt. Dabei spielten Aspekte wie beispielsweise die Auswirkungen der Lockdown-Maßnahmen auf den eigenen Betrieb eine Rolle. Aber auch die Zufriedenheit mit den politischen Aktivitäten des BDS Bayern haben wir abgefragt sowie wer oder was unseren Mitgliedern hauptsächlich dabei geholfen hat, bisher durch die Corona-Krise zu kommen. Die wichtigsten Ergebnisse dieser Zwischenbilanz stellen wir Ihnen hier vor.

Insgesamt lässt sich erkennen, dass die Zahlen zur allgemeinen Geschäftslage unserer Mitglieder oder auch zur erwarteten Entwicklung denen aus den Krisenjahren 2008/2009 ähneln. Die Werte sind in fast allen Bereichen zurückgegangen, wenngleich für die nächsten Monate auch wieder mit einem leichten Aufwärtstrend gerechnet wird.

Die vollständige Präsentation haben wir unter [www.bds-bayern.de/stimmungstest-2020](http://www.bds-bayern.de/stimmungstest-2020) für Sie veröffentlicht.

## Wie wirkten sich die Corona-Krise und die entsprechenden Lockdown-Maßnahmen der Politik auf Ihren Betrieb in den Monaten März bis Juni 2020 aus?

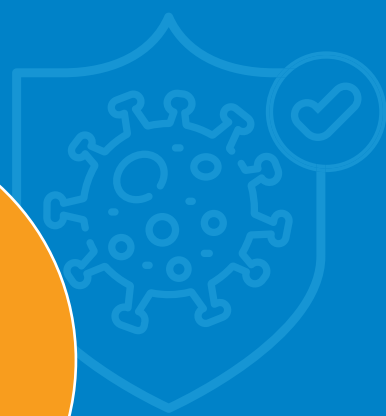
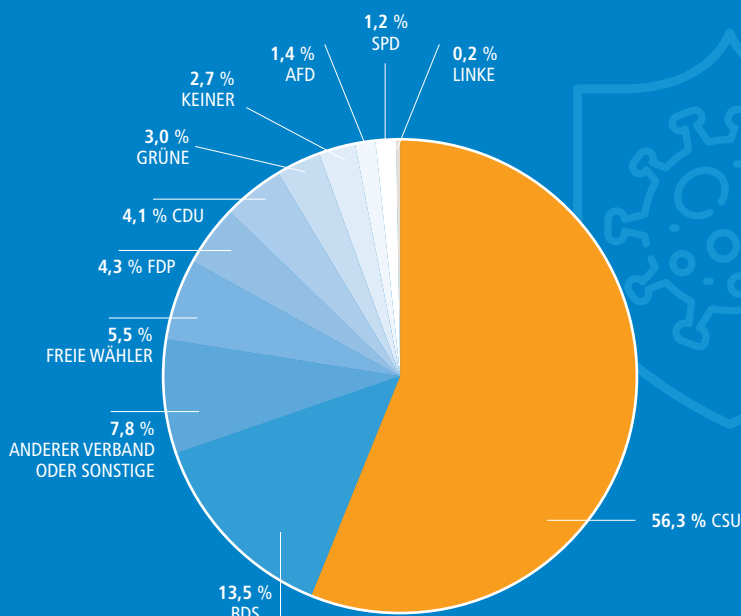
Anregungen an die Politik	Anzahl	Anteil in %	Auswirkungen (Durchschnitt bei Betroffenen)
Umsatzrückgang	812	65,4	44%
Auftragsrückgang	726	58,5	47%
Kurzarbeit	413	33,3	13 Mitarbeiter
Zahlungsschwierigkeiten	305	24,6	
Betriebsschließung - behördlich angeordnet	224	18,0	8 Tage
Entlassungen	172	13,8	4 Mitarbeiter
Betriebsschließung - selbst entschieden	120	9,7	6 Tage
Drohende Insolvenz	83	6,7	
Drohende endgültige Betriebsschließung	52	4,2	
Keine Auswirkungen	294	23,7	

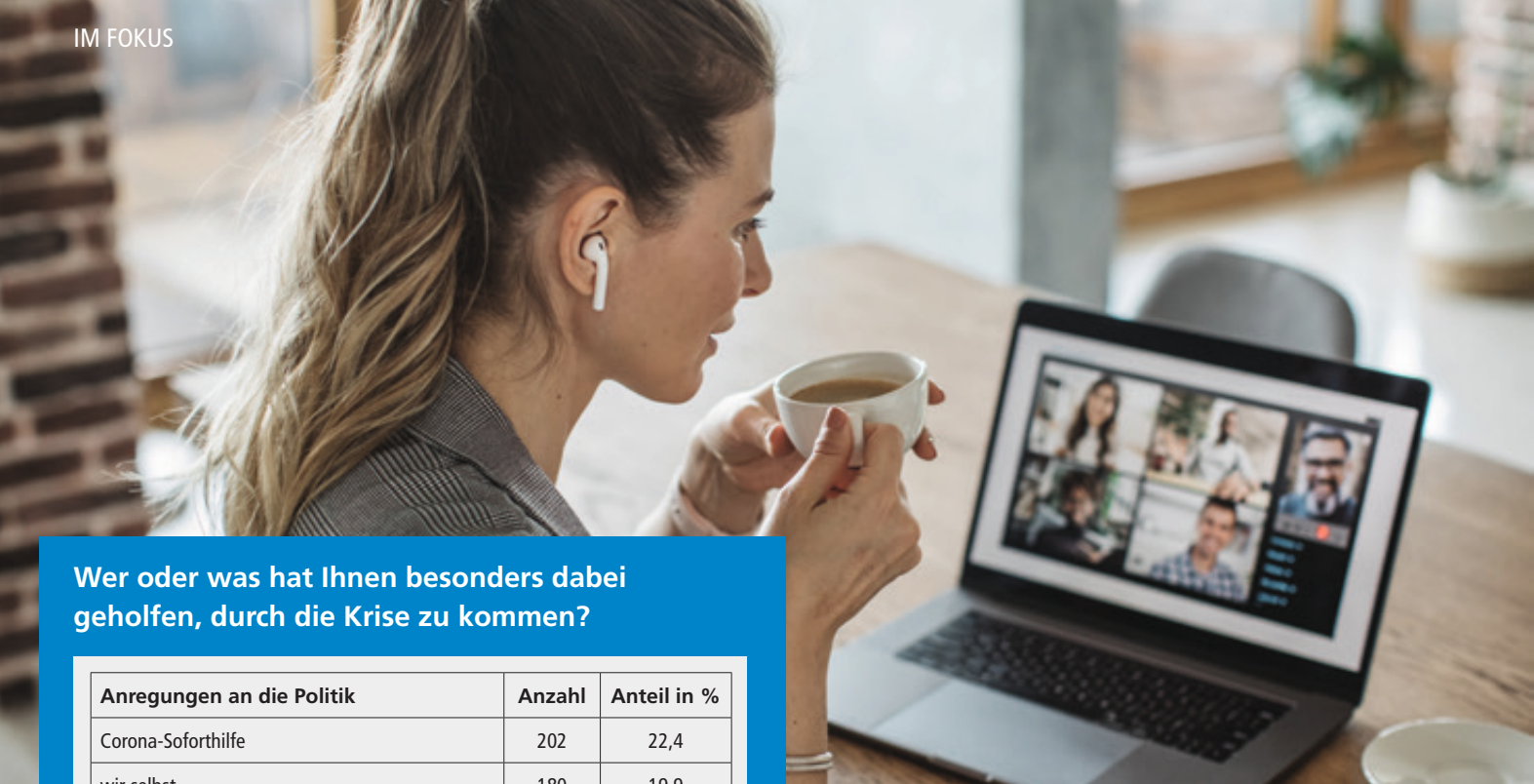
Je etwa zwei Drittel unserer Mitglieder beklagen Auftrags- und Umsatzrückgänge. Ungefähr ein Drittel ist von Kurzarbeit betroffen und auch Zahlungsschwierigkeiten wurden häufig als Folge der Einschränkungen genannt. Drohende Insolvenz oder Betriebsschließungen befürchten allerdings lediglich mit knapp 7 beziehungsweise knapp 4 Prozent nur wenige Unternehmer. Positiv ist: Fast 24 Prozent der Befragten spüren bisher fast keine Auswirkungen.

Wir sagen Danke für Ihr Vertrauen! Rund 83 Prozent der Befragten sind zufrieden beziehungsweise sehr zufrieden mit den politischen Aktivitäten des BDS Bayern.

## Welche Partei oder Institution hat Ihre Interessen während der Corona-Krise am besten vertreten?

Fast zwei Drittel aller Befragten nannten die CSU als die Partei, die ihrer Ansicht nach die Interessen der Unternehmer in Bayern bis jetzt am besten innerhalb der Corona-Krise vertreten hat. Auf Platz 2: der BDS Bayern. Damit führen eine Partei und eine Institution das Ranking an.





## Wer oder was hat Ihnen besonders dabei geholfen, durch die Krise zu kommen?

Anregungen an die Politik	Anzahl	Anteil in %
Corona-Soforthilfe	202	22,4
wir selbst	180	19,9
Kurzarbeiter-Regelung	96	10,6
Mitarbeiter	83	9,2
Rücklagen	79	8,8
Kunden / Gäste	77	8,5
BDS	72	8
nicht notwendig	65	7,2
nichts, niemand	62	6,9
Kredite (Kfw, Hausbank ...)	60	6,7
Familie, Freunde, Kollegen	54	6
Steuerstundungen	36	4
Auftragsbestand	28	3,1
Digitalisierung	24	2,7
Infos durch Verband, Innung	17	1,9
Politik	12	1,3
Home-Office	11	1,2

In Summe führen die Maßnahmen der Politik das Ranking an und sind laut Befragungsergebnis besonders daran beteiligt, dass das Gros der BDS-Mitglieder es bis heute gut durch die Krise geschafft hat. Allerdings haben die bayerischen Selbstständigen auch sehr viel Eigeninitiative (19,9 Prozent) und Rücklagen (8,8 Prozent) in die Krisenbewältigung eingebracht. Auch die Unterstützung durch die eigenen Mitarbeiter und durch Kunden wurde häufig genannt.

## Sehen Sie für Ihren Betrieb auch bestimmte Chancen, die sich aus der Krise ergeben könnten – und wenn ja, welche?

Anregungen an die Politik	Anzahl	Anteil in %
Neue Strukturen (Produkte, Prozesse, Ideen ..)	201	29,7
Digitalisierung	140	20,7
Regionalität	49	7,3
Marktberreinigung	49	7,2
Kundenbindung	49	7,2
leichter Arbeitskräfte finden	24	3,6
Mitarbeiterbindung	20	3
Zusammenhalt, -arbeit	19	2,8
Homeoffice	18	2,7
kaum / keine / noch nicht	221	32,7

Trotz aller Herausforderungen und Hürden, die im Rahmen der Corona-Krise noch zu bewältigen sind, sehen die Befragten durchaus auch Gutes. Am häufigsten wird vom bayerischen Mittelstand dabei die Möglichkeit genannt, vorhandene Strukturen zu überdenken und neue Abläufe, Produkte oder Ideen zu entwickeln (29,7 Prozent). Auch der Digitalisierung ordnen etwa 20 Prozent eine wichtige, positive Zukunftsrolle zu. Allerdings sieht knapp ein Drittel bisher kaum oder keine Chancen, die sich aus der Krise ergeben könnten.

Der BDS-Stimmungstest wird seit Sommer 2005 halbjährlich unter den BDS-Mitgliedsunternehmen aller Branchen durchgeführt. Die wissenschaftliche Leitung hat Prof. Dr. Karlheinz Zwerenz von der Hochschule München.

### IMPRESSUM

#### Herausgeber:

Servicegesellschaft des Bundes der Selbstständigen – Gewerbeverband Bayern e. V. mbH  
Schwanthalerstraße 110,  
80339 München  
V.i.S.d.P. Jan Vogel, Geschäftsführer

Telefon: +49 89 54056-218  
E-Mail: info@bds-bayern.de  
www.bds-bayern.de

Besuchen Sie uns auf Facebook:  
facebook.com/BDSBayern  
Handelsregister München HRB 53365  
Steuernummer 143/179/90538

Finanzamt für Körperschaften München  
Auflage: 22.000  
Druckerei: deVega Medien GmbH, Augsburg

Fotos: S.1: © skynesher – iStock, Fr. Sehorz: BDS Bayern, S.3: © svetikd – iStock, S.4: Matthias Krautwald / Monika Pummer:

Thomas Perzl, S.5: Andreas Pfister: Pfister Racing GmbH, S.6: © stockfour – iStock, S.7: © Rawpixel.com – adobestock, S.8: Dirk van Elk

Artredaktion, Gestaltung und Satz:  
DIALOG Public Relations  
Daniel Günther e.K.

Am Markt 1 · 28195 Bremen  
E-Mail: dialog@dialog-pr.com

Bezugspreis:  
Einzelheft 2,10 Euro im freien Verkauf. Für BDS-Mitglieder ist der Bezugspreis inkl. Zustellung im Mitgliedsbeitrag enthalten.  
Gesamtausgabe 8; 3/2020



# CORONATALK



## Juwelier Kriegbaum

Inhaber Matthias Krautwald

### DANK GUTEM SERVICE DURCH DIE KRISE!

Seriöse Beratung und ausgezeichneter Service, das sind die besonderen Alleinstellungsmerkmale des stationären Handels. Diese Eigenschaften zeichnen auch Matthias Krautwald, Uhrmachermeister aus Lohr am Main, aus. Krautwald kann mit seinem modernen Ladengeschäft auf eine über 125 Jahre lange Tradition zurückblicken. Es ist damit eines der ältesten Geschäfte in der beschaulichen Spessart-Stadt. Zudem ist Krautwald eine richtige Unternehmerpersönlichkeit, die den Menschen vor Ort durch ehrenamtliche Tätigkeiten einiges zurückgibt. Den kennt man, den mag man und den unterstützt man – auch das hat ihm durch die Krise geholfen.

Bisher sei er in der Krise mit einem blauen Auge davongekommen. Geholfen haben neben der Corona-Soforthilfe vor allem die Stammkunden. „Wir ernten jetzt die Früchte, die wir in den letzten Jahren gesät haben.“ Seine Kunden honorieren in dieser schwierigen Zeit die Arbeit und den guten Service, den der Juwelier stets geboten hat. „Meine Kunden sagen, ich kauf das bei dir, weil du dich drum kümmerst und du mein Ansprechpartner bist.“ Das Internet sei vielen seiner Kunden egal. Das zeige, wie wichtig die Kundenbindung durch eine professionelle und freundliche Beratung sei. Viele Kunden haben auch während des Lockdowns angerufen und wollten Schmuck, Uhren oder Geburtstagsgeschenke geliefert haben. Viele haben mit ihrem Einkauf gewartet, bis das Ladengeschäft wieder öffnen konnte. Besonders schön: Trotz der schwierigen Veranstaltungsbedingungen verkauft er derzeit auch wieder Trauringe.

Freundliche und dankende Worte hat der Juwelier für seine Angestellten: „Wir sind eine kleine Familie. Da hat sich jeder Gedanken gemacht, wie wir gut durch diese Zeit kommen.“ Kurzarbeit musste er glücklicherweise nur für einen Monat anmelden, hier hat er auch auf das volle Gehalt aufgestockt. Eine Sache hat ihm zusätzlich geholfen und er empfiehlt anderen Unternehmern: konsequent die Social-Media-Kanäle mit Werbung bespielen. Dadurch konnte Krautwald vor allem das junge Publikum in den Laden locken. Manche Uhr hat sich verkauft, wenige Minuten nachdem er sie im Instagram-Profil veröffentlichte. Dieses Medium müsse man nutzen, appelliert der Juwelier. „Die Jugend tickt anders! Ich sage jedem Unternehmer: Sprecht diese Gruppen an – über Social-Media!“

Auf die Frage, ob er auch Chancen aus der Corona-Pandemie für den Einzelhandel sieht, hat er eine beachtliche Antwort: „Ich hoffe, der Einzelhandel rückt wieder mehr in den Fokus. Die Menschen sind zuhause und kaufen sich was Schönes. Das Geld wird jetzt wieder mehr vor Ort angelegt – hier passiert gerade ein gewisses Umdenken in der Gesellschaft, unter anderem bei uns Juwelieren“.

## Hotel Restaurant Dragoner und Whisky-Bar „Xaver“

Inhaberin Monika Pummer

### „DIE STAMMKUNDEN HABEN MICH GETRAGEN“

Das Hotel-Restaurant „Zum Dragoner“ in der oberbayerischen Marktgemeinde Peiting im Pfaffenwinkel ist ein echter Traditionsbetrieb: urig, freundlich, bayerisch. Geführt wird er von Wirtin und Frohnatur Monika Pummer. Hier kann man nicht nur schlemmen, im hauseigenen Hotel übernachten oder von hier aus die malerische Gegend erkunden. Nein, im gegenüberliegenden Gebäude befindet sich die „Schatzkammer“, die Bar „Xaver“. Hier bietet Pummer über 900 Whiskys aus aller Welt an. Kenner beschreiben sie als eine

der besten Whisky-Bars in Deutschland.

Aber auch vor Traditionsbetrieben hat die Corona-Pandemie



keinen Halt gemacht: Monika Pummer musste ihre Betriebsabläufe umstellen und kreative Ideen entwickeln. Mit Erfolg, wie sie heute feststellt. Die größte Hilfe erhielt sie dabei von den Stammgästen: „Die waren gigantisch!“ Der große Zuspruch kam nicht von ungefähr. Die Unternehmerpersönlichkeit der Wirtin spielte eine große Rolle. Der Gastronomiebetrieb lehrt Unternehmer ein weiteres Mal, wie wichtig – gerade in einer solchen Krisensituation – die Kundenbindung ist. „Wenn mich jemand fragt, wie kannst Du Dir das erklären, dann sag ich immer: Wir haben vorher einen guten Job gemacht und machen den jetzt auch.“ Dass das Restaurant trotz Abstandsflächen gut besucht ist, sei „das größte Kompliment“.

Als die Gastronomie wieder aufmachen durfte, waren die Gäste erst verunsichert. „Viele haben angerufen und gefragt: Dürfen wir wieder?“, erinnert sich Pummer. Auch das hat sich mittlerweile deutlich gelegt, das Restaurant ist wieder gut besucht. „Unsere Mitarbeiter sind zum größten Teil wieder aus der Kurzarbeit. Das war uns wichtig.“

Die Politik hatte für die Gastronomie einen Plan zur Wiederöffnung, für die Schankwirtschaften hat sie diesen nach wie vor nicht. Dies traf auch die Bar „Xaver“. Pummer kämpft unermüdlich, damit sie hier wieder eine Perspektive erhält – auch für die Mitarbeiter und Stammgäste. Die Antworten, die sie lange seitens der Verwaltung erhalten habe, waren nicht besonders rücksichtvoll. Hier wurde immer mit den „Erfahrungen in Ischgl“ argumentiert. Ein Vergleich, der nicht zutraf und auch als unverschämt bezeichnet werden könne. In Ischgl gab es keine Hygienekonzepte. Monika Pummer aber habe ein stichhaltiges Konzept und ihre Gäste sind in ihrem Betrieb bestens geschützt. Hier zeigt sich, was in der politischen Betrachtung der Corona-Krise falsch läuft: Der Einzelfall wird nicht genügend gewürdigt. Eine Unternehmerin, die bewiesen hat, dass sie ein Hotel und ein Restaurant mit allen notwendigen Hygienemaßnahmen führen kann, der muss man auch den Barbetrieb ermöglichen. Pummer darf ihr „Xaver“ mittlerweile – auch dank BDS-Hilfe – wieder öffnen.

# DREI FRAGEN AN...

... Andreas Pfister, Pfister Racing

**1 HERR PFISTER, SIE SIND NICHT NUR BEKANNTER RENNSPORTLER, SONDERN MIT DER PFISTER RACING GMBH AUCH ERFOLGREICHER UNTERNEHMER UND KARTBAHNBETREIBER. WIE SIND SIE DAZU GEKOMMEN?**

Ich darf seit meinem neunten Lebensjahr Motorsport betreiben, angefangen mit dem Kartsport und Kart-Slalom-Rennen. Mit 17 Jahren ist mir der Einstieg in den Tourenwagen-Motorsport gelungen und ich konnte bislang zweimal Vize-Europameister in der Tourenwagenklasse werden.

Durch die große Unterstützung meiner Familie war es uns möglich, im Jahr 2008 die Pfister-Racing GmbH zu gründen, seither widmen wir uns dem bezahlbaren Motorsport und führen Fahrsicherheitstrainings, Sportfahrertstrainings und Lizenzlehrgänge durch. Seit 2017 betreiben wir in Würzburg das eKart-Center MAINFRANKEN MOTODROM und sind deshalb auch in der aufstrebenden Elektromobilität vertreten.

**2 JETZT SIND SIE IN EINER GANZ BESONDEREN UND AUFREGENDEN BRANCHE TÄTIG – WIE HART HAT DIE CORONA-PANDEMIE DEN SPORT UND DIE UNTERNEHMEN DAHINTER GETROFFEN? UND WIE SEHEN SIE DIE ZUKUNFT DES RENNSPORTS MIT CORONA?**

Ich denke, es gibt nur sehr wenige Branchen, die von der Corona-Pandemie nicht betroffen sind. Im Zeitraum von Mitte März bis Ende Mai 2020 konnten keine Rennen stattfinden und unsere Kartbahn musste schließen, das hat natürlich ein deutliches Loch in unser Jahresbudget gerissen. Seit Juli bestreiten wir wieder zwei Rennwochenenden und auch der Kartbahnbetrieb begeistert wieder viele Fahrer. Deshalb sehe ich die Zukunft grundsätzlich positiv, auch wenn wieder einzelne präventive, regionale Corona-Maßnahmen seitens der Politik umgesetzt werden. Nur zu einem zweiten Lockdown darf es nicht kommen, das wäre fatal.



Andreas Pfister – Pfister Racing GmbH

**3 SIE SIND JA AUCH FESTER BESTANDTEIL UNSERER BDS AZUBIAKADEMIE – WAS KÖNNEN AZUBIS UND UNTERNEHMER AUS DEM RENNSPORT LERNEN ODER WELCHE EMPFEHLUNG WÜRDEN SIE UNTERNEHMERN MIT AUF DEN WEG GEBEN?**

Das Event der BDS AzubiAkademie im letzten Jahr bei uns im eKart-Center MAINFRANKEN MOTODROM ist mir sehr positiv in Erinnerung geblieben, da wir im Sport den Auszubildenden genau die Grundsätze vermitteln, die auch im Berufsleben wichtig sind: Fleiß, Durchhaltevermögen und Spaß an der Verwirklichung ihrer Ideen.

Ich denke, Unternehmer können aus dem Rennsport besonders eines lernen: Flexibilität. In der Motorsport-Branche müssen wir extrem flexibel sein, um Events auch mit kurzer Vorlaufzeit zu stemmen und auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Und das mit einem schlanken Personaleinsatz. Ich denke Flexibilität ist das Zauberwort der Zukunft, der Kunde erwartet, dass wir schnell, flexibel und unkompliziert die Aufgaben lösen!

## NEUES AUS DER SERVICEGESELLSCHAFT

[www.kfz-abrufschein.de](http://www.kfz-abrufschein.de)

Digital ist einfach schneller: Die Servicegesellschaft des BDS Bayern bringt mehr Transparenz in ihre Angebotspalette für die Mitglieder. Unter [www.kfz-abrufschein.de](http://www.kfz-abrufschein.de) ist unser neues Online-Angebot veröffentlicht.

Der BDS Bayern wird über dieses neue Tool insbesondere dazu beitragen, dass die Verkaufsgespräche zwischen Ihnen und den Verkaufsberatern der Autohäuser unserer Vorteilsmarken deutlich vereinfacht werden. „Digitale Prozesse“ lautet das Stichwort. Zunächst einmal finden Sie über den Button „Vorteile“ alle Lösungen und Produkte, für die wir Sonderkonditionen für die Mitglieder des BDS erarbeitet beziehungsweise verhandelt haben. So auch für diverse Fahrzeughersteller. Jederzeit können Sie erkennen, für welche Marke und welche Modelle welche Konditionen gelten. Sind Sie im Autohaus Ihres Vertrauens, um Ihr

Wunschfahrzeug zu bestellen, benötigt der Verkaufsberater zur Abwicklung des Vertrages einen sogenannten Abrufschein. Den hat er bisher per Mail oder Fax in der Hauptgeschäftsstelle in München bestellt. Künftig hat aber auch der Händler Zugriff auf unser neues System. Mit wenigen Klicks gibt er die Daten des Kunden ein, die dann automatisch in der Zentrale eingehen. Hier erfolgt eine kurze Prüfung zur Mitgliedschaft des Kunden im BDS Bayern. Der Händler erhält dann per Mail eine Bestätigung mit dem Abrufschein.

Sollte der Kunde noch kein Mitglied sein, kann der Händler mit ihm gemeinsam online eine Beitrittserklärung ausfüllen, und parallel dazu den Abrufschein anfordern. Auch hier erfolgt der Versand des Abrufscheins in der Regel noch während des Verkaufsgesprächs. So können sowohl der Kunde als auch das Mitglied sicher sein, dass



der Fahrzeugkauf zu den vom BDS verhandelten Konditionen erfolgt.

Über weitere Entwicklungsschritte und neue Features werden wir Sie mit separaten Newslettern informieren.

Für Rückfragen nehmen Sie bitte Kontakt auf mit

Dirk van Elk  
Servicegesellschaft des BDS Bayern  
Amselweg 8 • 96114 Hirschaid  
Telefon: 089 / 540 56 225 • Mobil: 0170 / 9937 265  
[dirk.vanelk@bds-bayern.de](mailto:dirk.vanelk@bds-bayern.de)



## BDS-Branchenbuch: Finden und gefunden werden

Kurzfristig muss ein Dienstleister für die Umsetzung digitaler Geschäftsprozesse her? Gibt es unter den Mitgliedern des Verbandes ein Unternehmen, das sich als Kooperationspartner für die neue Geschäftsidee eignet? Und welche BDS-Mitglieder befinden sich eigentlich in meiner Umgebung? Gut, wenn man weiß, wo man suchen muss – und selbst gefunden wird! Das neue Branchenbuch des BDS Bayern ist für diese und ähnliche Anliegen die richtige Recherchequelle. Bislang sind über 500 Basis- und 10 Premiueinträge darin gelistet – es bleibt also noch Luft nach oben. Der BDS verfügt über insgesamt 15.000 Mitglieder, die mittel- bis langfristig in diesem neuen digitalen Verzeichnis hinterlegt sein sollen. Dafür bedarf es einer aktiven Prüfung und Aktualisierung der hinterlegten Daten sowie aus Gründen des Datenschutzes einer Zustimmung für deren Veröffentlichung. Mitglieder des BDS sind daher aufgerufen, sich aktiv daran zu beteiligen, das Branchenbuch mit einem Unternehmenseintrag zu füllen – im eigenen sowie im Interesse des Verbandes.

### BDS-BRANCHENBUCH – IHRE VORTEILE

Ein gut funktionierendes Netzwerk ist oftmals die Basis für den Erfolg einer Unternehmung.



Umso besser, wenn es stetig ausgebaut werden kann. Das BDS-Branchenbuch soll dabei helfen Kooperationspartner zu finden, zum Beispiel für die neue Geschäftsidee, Umorientierung oder für den grundsätzlichen Austausch. Gerade in Krisenzeiten wie diesen sind Kontakte zu anderen Unternehmen und Selbstständigen Gold wert und helfen dem einen oder der anderen durch herausfordernde Zeiten. Im digitalen Kontaktverzeichnis ist außerdem ein neuer Branchenschlüssel hinterlegt, den jedes Mitglied für sich anpassen kann. Das erleichtert die zielgerichtete Ansprache und Suche.

### PRÜFEN, FREISCHALTEN, GEFUNDEN WERDEN

Unter [www.bds-branchen.de](http://www.bds-branchen.de) können sich alle Mitglieder anmelden. Um den eigenen Eintrag

im Verzeichnis freizuschalten, muss lediglich per E-Mail ein bereits hinterlegtes Formular ausgefüllt und an den BDS gesendet werden. Außerdem wählt jedes im Verzeichnis hinterlegte Mitglied den jeweils passenden Branchenschlüssel aus. Im Anschluss muss noch der Speicherung und Veröffentlichung der Daten zugestimmt werden – und der Branchenbuch-Eintrag ist online.

#### Ja, sind Sie denn schon drin?

Unter [www.bds-branchen.de](http://www.bds-branchen.de) können Sie sich anmelden, Ihre Daten prüfen, neu eintragen und veröffentlichen. Jetzt mitmachen und das Netzwerk digital erweitern.

Sicher  
Flexibel  
Regional

Mit voller  
Bandbreite voraus  
Startklar für die Zukunft.

[m-net.de/geschaeftskunden](http://m-net.de/geschaeftskunden)

m-net

connect

SEHR GUT

FESTNETZTEST  
REGIONALE ANBIETER

M-net  
Heft 8/2020

[www.connect.de](http://www.connect.de)



# TRADITIONEN BEWAHREN

Verkaufsoffene Sonntage müssen – trotz Corona – möglich sein!  
OFFENER BRIEF

SEHR GEEHRTER HERR STAATSMINISTER,  
LIEBER HERR AIWANGER,

die derzeitige Situation durch das Corona-Virus stellt uns vor ganz erhebliche Herausforderungen. Die wirtschaftliche Lage in Bayern ist nach wie vor angespannt, deshalb lassen Sie mich meinen heutigen Brief mit einem großen Dank an Sie, lieber Herr Staatsminister, aber auch an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Ihrem Hause, beginnen. Wir schätzen Sie – besonders auch da Sie selbst Mitglied unseres Verbands sind – als kompetenten Kenner unserer bayerischen Wirtschaft. Ihr Handeln in den letzten Wochen und Monaten hatte stets die Belange der bayerischen Unternehmer und Selbständigen im Blick – trotz mancher Kritik möchten wir Ihnen unsere Dankbarkeit aussprechen.

Wie Sie sicherlich wissen, ist der Bund der Selbständigen – Gewerbeverband Bayern e.V. mit seinen zahlreichen Ortsverbänden in Bayern der kompetente Ansprechpartner, wenn es um markt- und verkaufsoffene Sonntage geht. Zahlreiche dieser Veranstaltungen werden jedes Jahr von unseren Mitgliedern organisiert und durchgeführt. Bedauerlicherweise hat Corona auch hier ein „Loch“ eingerissen, viele verkaufsoffene Sonntage mussten in den letzten Wochen auch nach dem Lockdown abgesagt werden. Nicht, weil die Unternehmerinnen und Unternehmer nicht am Sonntag ihre Geschäfte öffnen wollten, nein, es ist vielmehr die rechtliche Grundlage dafür weggefallen. Die Durchführung eines verkaufsoffenen Sonntags unterliegt einem Anlassbezug, also einer zwingenden Verknüpfung der Ladenöffnung am Sonntag mit einer lokal oder regional bedeutsamen Veranstaltung. Diese Veranstaltungen können nach derzeitigem Stand aufgrund der Infektionssituation berechtigterweise nicht durchgeführt werden. Das hat zur Folge, dass ein verkaufsoffener Sonntag derzeit kaum oder nur unter erheblich erschwerten Bedingungen ermöglicht werden kann. Das ist aus Sicht des Bund der Selbständigen – Gewerbeverband Bayern e.V. nicht tragbar.

Herr Ministerpräsident Söder versicherte mir beim vbw-Wirtschaftstalk, dass das Problem bekannt sei und hier nach einer Lösung gesucht werde. Jetzt möchte ich mich in diesem Brief nochmals hilfesuchend an Sie wenden und hier auf eine schnelle Lösung dringen.

Auch vor der Corona-Lage war für unseren Verband klar: Wir brauchen nicht mehr als die gesetzlich markierten vier Sonntage im Jahr; aber unsere Forderung ist, dass hierbei die Rechtsunsicherheit und die

Willkür endlich ein Ende finden müssen. Es soll für jede Kommune möglich sein, vier verkaufsoffene Sonntage – im engen Dialog auch mit den Kirchen – ohne Anlassbezug flexibel festzulegen.

Da wir Sie bei der Frage der Sonntagsöffnung an unserer Seite wähen, bitten wir Sie, die aktuelle Corona-Situation zu nutzen und uns in den nächsten Wochen und Monaten verkaufsoffene Sonntage auch ohne Anlassbezug zu ermöglichen. Dies kann gerne als Feldversuch für eine dringend notwendige Flexibilisierung/Gesetzesänderung fungieren. Selbstverständlich stehen wir Ihnen und dem bayerischen Wirtschaftsministerium gerne mit Rat und Tat zur Seite.

In der Hoffnung einer positiven Rückmeldung sende ich Ihnen im Namen der bayerischen Selbständigen die besten Grüße und bleiben Sie gesund!

Präsidentin Bund der Selbständigen – Gewerbeverband Bayern e. V.



 GoTo

 GoToMeeting

 GoToWebinar

 GoToConnect

 GoToRoom

**EFFIZIENT &  
CLEVER REMOTE:  
DIE GOTO-SUITE**

Meeten, präsentieren, schulen,  
zusammenarbeiten mit der funktions-  
reichsten Unified Communications &  
Collaboration Suite auf dem Markt.

Hier mehr erfahren:  
[www.goto.com/de](http://www.goto.com/de)



# DARF'S EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

**D**as neue Onlineshop-Angebot des BDS bietet Mitgliedern die Möglichkeit, ihre Waren und Produkte über das Internet zu vertreiben – mit Unterstützung des Verbandes.

Selten wurde es so deutlich wie in Zeiten des Corona-Lockdowns: Ein funktionierender Onlinehandel und die Möglichkeit, Waren über das Internet anzubieten und zu erwerben, sind nahezu unumgänglich. Aber ein entsprechendes Shopsystem ist mitunter aufwändig in der Programmierung, kann entsprechend kostenintensiv und somit nicht für jedes Unternehmen finanzierbar sein. Hier schafft der BDS nun Abhilfe. Mit dem neuen Onlineshop-Angebot können unsere Mitglieder ihre Produkte auch über das Internet vertreiben, wenn beispielsweise der stationäre Verkauf weit hinter den Erwartungen zurückbleibt.

## BDS-SHOP NUTZEN UND PROFITIEREN

Mithilfe unseres professionellen Onlineshops [www.bds-onlineshop.de](http://www.bds-onlineshop.de), der an ein leistungsfähiges Warenwirtschafts- und Versandsystem angebunden ist, übernehmen wir neben dem Vertrieb unserer eigenen Produkte auch den Verkauf von Waren unserer Mitglieder. Im ersten Schritt erfolgt dies über „Lager-as-a-Service“: Sie übergeben dafür Ihre Waren auf Kommissionsbasis an uns. Wir erfassen diese über das Warenwirtschaftssystem und nehmen sie in den Onlineshop zum Verkauf auf. Die Abrechnung und gegebenenfalls die Rückgabe nicht verkaufter Waren erfolgt direkt mit dem beziehungsweise an das Mitglied. BDS-Mitglieder haben somit einen vergleichsweise geringen Aufwand, da das gesamte Handling über den BDS erfolgt. Kosten entstehen den Mitgliedern für diese Option in Bezug auf das Setup, die Warenlagerung und die Nutzung des Shops sowie den Verwaltungsaufwand. Hierfür haben wir eine attraktive Monatspauschale entwickelt.

## ZUKUNFTSMUSIK: SHOP-IN-SHOP-SYSTEM

Um ein praktikables Onlineshop-System für die BDS-Mitglieder noch kostengünstiger und individueller anbieten zu können, wird zeitnah ein Shop-

in-Shop-System folgen. Hierfür fallen für die Mitgliedsunternehmen keine Gebühren, zum Beispiel für die Wareneinlagerung beim BDS, an. Denn über einen eigenen Onlineshop innerhalb der BDS-Plattform stellen Sie Ihre Artikel selbst ein. Auch das Bestell- und Versandhandling können die Mitglieder allein organisieren – oder alternativ unser System dafür nutzen. Die Abwicklung läuft über das Warenwirtschaftssystem des BDS, über das wir die Warenbestände verwalten und die Abrechnung leisten. Kosten entstehen Ihnen daher lediglich für die Nutzung dieses Systems. Dafür bieten wir eine Pauschale, die sich an der Anzahl der Artikel orientiert – in Form einer Mengestaffelung. Sobald die Option des Shop-in-Shop-Systems für alle Mitglieder zur Verfügung steht, werden wir Sie informieren. Darüber hinaus arbeitet der BDS an einem Paket mit weiteren Marketingmöglichkeiten, die von den Mitgliedern exklusiv genutzt werden können.



**Deutscher  
Unternehmer  
Benchmarkday**

**8. Oktober 2020**  
9:15-17:00 Uhr  
area3, Frankfurter Straße 155  
63303 Dreieich bei Frankfurt am Main

Forum für Innovation und Wachstum

- Neuorientierung in einem veränderten Wirtschaftsumfeld
- News, Trends und Inspirationen
- Spirit und Aufbruchstimmung

Info und Anmeldung  
[benchmarkday.de](http://benchmarkday.de)

## FORD – UNSER STARKER PARTNER

Ob Kleinwagen oder gehobene Mittelklasse, Großraumlimousine oder SUV, Sportwagen oder Transporter: Sie finden als BDS-Mitglied sicher Ihr optimales Modell. Sehr moderne Designs, sportliche Linienführungen, äußerst sparsame Motoren, eine hohe Verarbeitungsqualität und nicht zuletzt eine sehr breite Ausstattungs- und Zubehörvielfalt tragen zu einer wirklich beeindruckenden Kundenzufriedenheit bei.

Nicht nur wegen der breiten Modellvielfalt und der hohen Qualität ist Ford ein sehr erfolgreicher Vorteilspartner. BDS-Mitglieder profitieren von Sonderkonditionen, die sonst nur Firmenkunden mit großen Fahrzeugflotten angeboten werden. Nachlässe von bis zu 35 Prozent, bei einigen Modellen noch Zusatzprogramme von bis zu 1.500 Euro, erleichtern Ihnen erheblich die Kaufentscheidung.



Konfigurieren Sie Ihr Fahrzeug ganz individuell nach Ihren eigenen Wünschen. Lassen Sie sich von dem Ford-Händler Ihres Vertrauens Ihr persönliches Angebot erstellen. Jeder Händler in Deutschland wird Ihnen auf Ihre Anfrage hin die Sonderkonditionen aus unserem Rahmenabkommen GA516 anbieten. Für Rückfragen

können Sie sich auch gern an unsere Servicegesellschaft wenden.

Dirk van Elk  
Servicegesellschaft des BDS Bayern  
Amselweg 8 • 96114 Hirschaid  
Telefon: 089 / 540 56 225 • Mobil: 0170 / 9937 265  
[dirk.vanelk@bds-bayern.de](mailto:dirk.vanelk@bds-bayern.de)