



electroplus küchenplus

KI IM FACH-HANDELSALLTAG

Künstliche Intelligenz (KI) ist im Handel angekommen – allerdings mit sehr unterschiedlicher Geschwindigkeit. Während große Handelsorganisationen KI bereits nutzen, stellt sich für viele inhabergeführte Fachhändler eine ganz andere Frage: Wo fange ich konkret an?

Zwischen wachsender Tool-Vielfalt und Datenschutzbedenken schwankt die Stimmung häufig zwischen Neugier und Unsicherheit. Die Bereitschaft, sich mit KI zu beschäftigen, ist da, doch oft fehlt es an Orientierung, Struktur und praxisnaher Anleitung.

KI als Baustein moderner Handelsführung

Genau hier setzt das Fachhandelskonzept *electroplus küchenplus* von EK Retail an: Die Bielefelder Verbundgruppe versteht es als ihre Aufgabe, Händler gezielt weiterzuentwickeln. Auf der Agenda stehen neben Sortimentsgestaltung und Marketing auch zentrale Steuerungsthemen wie Unternehmensführung, Prozesse, Controlling, Personalentwicklung und Digitalisierung.

Vom Zukunftsbegriff zur Gegenwartsaufgabe

„Wir machen aus dem Megathema KI konkrete, praxistaugliche Lösungen für unsere Händler“, sagt Martin Wolf, General Manager *electroplus küchenplus*. Es geht nicht darum, den Händlern zu zeigen, welche Tools es alles gibt, sondern um konkrete Anwendungen für den Geschäftsalltag.

MEGA-ERFA als Impulsgeber

Einen ersten sichtbaren Meilenstein setzte *electroplus küchenplus* bereits im Rahmen der „MEGA-ERFA Elektro & Küche Nord/Mitte/Süd“. Vom 23. bis 25. November 2025 kamen in Bielefeld alle ERFA-Gruppen zusammen. Im Fokus: betriebsnahe Weiterbildung, Austausch auf Augenhöhe und das Top-Thema: KI.

„KI ist die Lösung, wo ist das Problem?“ – unter dieser bewusst zugespitzten Headline stand der KI-Workshop, geleitet von Ann-Kristin Jürgens (Head of Retail Solutions & Innovation bei EK Retail) und Paul Süwer (Team Lead Marketing and E-Commerce bei *electroplus küchenplus*). Der Titel war Programm: Nicht die Technologie sollte im

Zentrum stehen, sondern die konkreten Herausforderungen der Händler. Im Vorfeld hatten die Teilnehmer reale Fragestellungen eingereicht, unter anderem:

- Vorbereitung auf Lieferantengespräche
- Personal- und Einsatzplanung
- Werbe- und Aktionsplanung
- Strukturierung und Auswertung von Daten aus Warenwirtschaft, Marketing und Tagesgeschäft

Gemeinsam wurde erarbeitet, welche KI wofür sinnvoll ist, welche Daten erforderlich sind, wie präzise Prompts formuliert werden und wie Ergebnisse bewertet und weiterverwendet werden können. Von Einsteiger- bis Profianwendungen wurde KI Schritt für Schritt greifbar, ergänzt durch Live-Beispiele aus der Diskussion.

Ein wichtiger Baustein waren klare Leitplanken für den verantwortungsvollen Einsatz, insbesondere bei sensiblen Daten. Ann-Kristin Jürgens betont: „Uns war wichtig, nicht nur Begeisterung zu wecken, sondern auch Verantwortung zu vermitteln. Gerade bei vertraulichen Daten braucht es klare Regeln. Gleichzeitig ermutigen wir unsere Händler ausdrücklich, KI auszuprobieren. Kompetenz entsteht nicht durch Abwarten, sondern durch kontrolliertes Experimentieren, Lernen und das kontinuierliche Anpassen an die eigenen betrieblichen Anforderungen.“

Von Händlerseite gab es dafür großes Lob: „Ich bin ohne besondere Erwartungen zum Thema KI angereist und mit ganz konkreten Ideen für meinen Betrieb nach Hause gefahren“, berichtet Fachhändler Marvin Timm, Teamleiter bei Elektro Timm. „Besonders hilfreich war für mich zu sehen, wie ich KI direkt für meine Aktionsplanung und für die Vorbereitung von Lieferantengesprächen einsetzen kann. Das war kein Zukunftsseminar, sondern echtes Handwerkszeug für meinen Alltag.“

Für Paul Süwer war die Resonanz eindeutig: „Unsere



KI-Workshop von EK-Retail im Rahmen der „MEGA-ERFA“.

Themen sind auf großes Interesse gestoßen, der Austausch war intensiv – während des Workshops und beim anschließenden Abendprogramm.“ Genau darin liege die Stärke der ERFA-Arbeit: Impulse von zentraler Seite, kombiniert mit ehrlichem Erfahrungsaustausch unter Unternehmern auf Augenhöhe.

Auch Martin Wolf betont diese Rolle der ERFA-Gruppen als strategische Plattform. „Aus der Praxis für die Praxis“ sei hier kein Schlagwort, sondern gelebter Ansatz. Man schaffe die Rahmenbedingungen, strukturiere Inhalte und liefere wertvollen Input – die eigentliche Dynamik entstehe jedoch im Miteinander der Händler.

Im Ausblick wurden weitere KI-Anwendungsfelder diskutiert. Ein

KI-gestützter Telefonassistent für das Backoffice sowie Maßnahmen zur Generative Engine Optimization (GEO) zur besseren digitalen Auffindbarkeit befinden sich bereits in der Umsetzung bei den Händlern. Gleichzeitig wird an einem KI-Business-Analysten gearbeitet, der zur datenbasierten Steuerung betrieblicher Kennzahlen dient.

KI bleibt Thema – dauerhaft

„Ein Workshop 2.0 ist für uns nur konsequent“, sagt Paul Süwer. Dieser wird im Rahmen der lokalen electroplus ERFA-Tagungen im Sommer stattfinden. „Wir sind uns alle einig, dass KI kein kurzfristiger Hype ist, sondern sich zu einem festen Bestandteil des Arbeitsalltags entwickelt – und damit auch künftig ein fester Baustein der ERFAs sein wird“, so Süwer weiter. Was in Bielefeld angestoßen wurde, sei mehr als ein Workshop – es ist ein strategischer Kulturimpuls: KI nicht als Bedrohung, sondern als Werkzeug zur Stärkung unternehmerischer Kompetenz im inhabergeführten Fachhandel zu begreifen.

 electroplus.de/partner-werden



Paul Süwer



Ann-Kristin Jürgens