

Lotto Baden-Württemberg informiert: Niederlassung der Lotto-Akademie in Eschbach eröffnet



Lotto-Geschäftsführerin Marion Caspers-Merk und Erwin Horak, Präsident von Lotto Bayern.

Hinter der Organisation des Glücks steckt mehr als oft gedacht: Zur Schulung und Weiterbildung des Personals in den Lotto-Annahmestellen gibt es jetzt nahe Eschbach bei Freiburg (Kreis Breisgau-Hochschwarzwald) eine eigene Akademie. Bei der Einrichtung kooperieren die Lotteriegesellschaften Baden-Württembergs und Bayerns.

Baden-Württembergs Lotto-Geschäftsführerin Marion Caspers-Merk und Erwin Horak, Präsident der Staatlichen Lotterieverwaltung Bayern, eröffneten die Akademie im Gewerbepark Breisgau am Freitag (15. Januar) feierlich vor Ort. Sie dient als Außenstelle der in Nürnberg ansässigen und von Lotto Bayern gegründeten Bildungseinrichtung. Nahe Eschbach finden ab sofort Schulungen für die Betreiber und Mitarbeiter von Annahmestellen insbesondere aus dem badischen Raum statt. Der Stützpunkt greift dabei auf Ressourcen der Nürnberger Akademie

zurück. Angeboten werden ausgewählte Seminare und Fortbildungen.

„Wir investieren in die Qualität unserer Annahmestellen und in die Zukunft des seriösen Glücksspiels“, hob Marion Caspers-Merk hervor. „Dazu gehört ein attraktives Fortbildungsprogramm für die Vertriebspartner, das auf die Herausforderungen am Arbeitsplatz Annahmestelle zugeschnitten ist.“ Die Außenstelle in Südbaden erhöhe laut der Lotto-Chefin die Erreichbarkeit für die Betreiber und Mitarbeiter der Annahmestellen im Südwesten, die zukünftig die Wahl zwischen den beiden Standorten haben.

„Die Annahmestellen sind unsere wichtigsten Vertriebspartner, deren Erfolg unser Ziel ist. Die hohen Auslastungsquoten unserer maßgeschneiderten Tagesseminare in Nürnberg zeigen, dass die Lotto-Akademie eine Erfolgsgeschichte ist, die wir gerne mit unseren Kollegen aus Baden-Württemberg fortschreiben wollen“, betonte Erwin Horak.

Zum Programm der Lotto-Akademie in Eschbach gehören Fortbildungsseminare in vielfältigen Themenbereichen, zum Beispiel Angebote wie „Aktives Verkaufen – Impulse für das ganze Geschäft“ oder Tipps zur Optimierung des eigenen Ladens bzw. des Sortiments. Auch der Umgang mit schwierigen Kunden oder Reklamationen gehört dazu. Zahlreiche Experten geben ihre fundierten Kenntnisse in den einzelnen Fachbereichen weiter. In den vergangenen Jahren ist das Marktumfeld für die Annahmestellen herausfordrender geworden. Vielerorts stagnierten oder sanken die Erlöse – bei den staatlichen Lotterien und Sportwetten genauso wie etwa bei Presseerzeugnissen oder beim Verkauf von Tabakwaren. Hinzu kamen die gestiegenen regulativen Anforderungen im Einzelhandel. All diese Faktoren erfordern eine praxisnahe und stete Weiterbildung des Personals.