

information | Newsletter

12/2021

Umsatzentwicklung: Zwischen Zufriedenheit und absoluter Frustration

Die seit 8. März vielerorts genehmigten Lockerungen der Geschäftsöffnungen haben dem Textil-, Schuh- und Lederwarenhandel - je nach Standort - höchst unterschiedliche Ergebnisse beschert. An Standorten mit Inzidenzen unter 50 und nur geringen Beschränkungen waren die Umsätze fast durchweg sehr gut und lagen zum Teil deutlich über den Werten von 2019. Die Unternehmen verzeichneten überdurchschnittliche hohe Umsätze, verkaufte Teile pro Einkauf und Abschlussquoten. Zudem wurden viele aufgeschobene Bedarfskäufe getätigt.

Beim Terminshopping war die Bilanz deutlich durchwachsener. Gut lief das Konzept vor allem in Geschäften, die üblicherweise mit wenigen Kunden ihre Umsätze erzielen, wie z.B. hochwertige beratungsorientierte Mode- und Schuhgeschäfte oder auch Bettenhäuser. Auch hier wurden durchweg hohe Umsätze erzielt. Vielfach konnten die Kunden im Geschäft Spontan-Termine buchen, aber immer mehr Geschäfte setzen auch auf digitale Hilfsmittel, wie das neue Tool des BTE-KompetenzPartners Hutter + Unger. Infos unter <https://shopping-termin.com>.

Große Enttäuschung und Wut gab es bei allen Geschäften, die wegen zu hoher Inzidenzen gar nicht öffnen konnten, wie z.B. in Thüringen oder an der Grenze zu Tschechien. Dieses Öffnungsverbot ist umso unverständlicher, da eine neue Studie der TU Berlin erneut bestätigt hat, dass das Infektionsrisiko beim Einkauf im Einzelhandel extrem niedrig liegt. [Hier](#) der Link zum Download.

Gestaltungsspielräume bezüglich Warenabwertung in der Überbrückungshilfe III

Die Informationen zur Abwertung von „modischer Winterware“ bei der Überbrückungshilfe III sind in den letzten Wochen immer wieder ergänzt und konkretisiert worden. Den jeweils neuesten Stand findet man [hier](#).

Hochinteressant ist dabei, dass die Bestimmungen dem Textil-, Schuh- und Lederwarenhandel weitgehende Freiheiten gewähren. So können die Abwertungen auf mehrere Monate aufgeteilt oder in einem Monat angesetzt werden. Zur Optimierung unbedingt zu beachten sind dabei die monatlichen Förder-Höchstgrenzen und die jeweiligen monatlichen Umsatzverluste. So macht es z.B. wenig Sinn, die Abwertungen in den März zu buchen, wenn man in diesem Monat nur geringe Einbußen erlitten hat und somit keine oder wenig Förderung erhält.

Große Fantasie hat bei vielen Händlern zudem folgender Satz im grau unterlegten Beispiel-Kasten geweckt: „Die Bewertung erfolgt zum Programmende (30.06.2021). Nach dieser muss der Wertverlust der Saisonware nicht weiter nachgehalten werden.“ Nachfragen bei Finanzexperten haben ergeben, dass es dank dieser Formulierung (noch) möglich ist, im Rahmen der Ü III abgewertete Ware nach dem 1. Juli 2021 erneut ohne Preisvorgaben in den Verkauf zu nehmen. Faktisch könnte man durch die Ü III-Fixkostenerstattung den Einkaufspreis dieser Ware also um bis zu 81 Prozent senken. Es gibt aber mittlerweile Gerüchte, dass dieser Gestaltungsspielraum noch abgeschafft oder eingeschränkt werden könnte.

Fazit: Wer es sich liquiditätsmäßig leisten kann, sollte ggf. mit der Antragstellung abwarten, die noch bis 31. August 2021 möglich ist. Unbedingt sollte man dies frühzeitig mit seinem Steuerberater abklären, der letztendlich den Antrag einreichen muss.

Sortimentswechsel: Lösungsansatz in der Krise?

Die Entscheidung des Emmendinger Modehauses Blum-Jundt, sein Sortiment über einen „Klopapier-Flagship-Store“ um lebensnotwenige Güter (inkl. Lebensmittel aus der Region) zu erweitern und damit auf reduzierter Fläche auch während des Lockdowns weiterhin Mode verkaufen zu können, hat großes Interesse in der Branche und in den Medien ausgelöst. Da die Ministerpräsidenten-Konferenz am Montag den Lockdown bis mindestens 18. April verlängert hat, wollen zahlreiche Modehändler dieses Konzept kurzfristig adaptieren. Einige haben dies auch bereits kurzfristig umgesetzt.

Ob die Sortimentsumstellung betriebswirtschaftlich Sinn macht, hängt sicher auch von der Geschäftsgröße ab. Je größer die Verkaufsfläche ist, desto schwieriger dürften die neuen Sortimente zu organisieren sein. Blum-Jundt hat deshalb seine erste Etage komplett geschlossen. Außerdem sollte man sich vorher bei seinem Einzelhandelsverband nach den genauen Bestimmungen in den Verordnungen bezüglich des Geschäftsschwerpunktes erkundigen, da diese nicht in allen Bundesländern identisch sind. Aktuell wurde Blum-Jundt zudem die Auflage erteilt, mindestens zehn Prozent seines Umsatzes mit den „lebensnotwendigen“ Waren zu erzielen. Anscheinend gibt es auch schon erste Anweisungen aus der Politik, solche Ummeldungen abzulehnen.

Grundsätzlich ist es jedem Unternehmer im Rahmen der Berufsfreiheit freigestellt, sein Sortiment jederzeit und in jede Richtung (kurzfristig) zu verändern, soweit dies an seinem Standort oder im Mietvertrag oder auch im Baurecht nicht anderweitig reglementiert ist. In einer besonderen Fallkonstellation wie bei Blum-Jundt, die eine vorher nicht erlaubte Ladenöffnung ermöglicht, muss man seine Entscheidung jedoch sehr gut begründen und vorbereiten. Es darf bei den Aufsichtsbehörden nicht der Eindruck entstehen, die Sortimentsumstellung diene vor allem der Umgehung der Geschäftsschließung (Umgehungstatbestand). Zwei Argumente dürften bei der Begründung besonders wichtig sein:

1. Die Dauer der aktuellen Einschränkungen ist nicht absehbar. Es gibt keinerlei Sicherheit, dass bis zum Sommer die Geschäfte wieder unbegrenzt öffnen können. Manche Forscher und Politiker warnen bereits vor weiteren Mutationen oder einer „Dauerwelle“, vor denen auch die aktuellen Impfungen nicht schützen. Beschwichtigende Prognosen und Aussagen der Politik waren bislang durchweg zu optimistisch. Beispielhaft zu nennen ist hier die Aussage von Bundesgesundheitsminister Jens Spahn von September 2020, wonach man „mit dem Wissen von heute die Läden nicht mehr schließen würde.“
2. Das Geschäft mit Bekleidung und Schuhen leidet besonders unter den Schließungen, da die im Lockdown verlorenen Umsätze durch den saisonalen Modewandel und Bedarfswechsel im Gegensatz zu anderen Branchen nicht oder kaum aufgeholt werden können. Als Folge ist laut BTE-KompetenzPartner hachmeister+partner z.B. die Rendite in größeren Modegeschäften in 2020 auf rund -4 Prozent eingebrochen, laut BBE Handelsberatung sind kleine und mittlere Mode- und Schuhgeschäfte ähnlich stark in die roten Zahlen gerutscht. Für 2021 rechnet h+p durch den deutlich längeren Lockdown mit einer weiteren dramatischen Verschlechterung, die viele Unternehmen in noch größere Schwierigkeiten bringen dürfte.

Angesichts dieser Rahmenbedingungen sollte sich jeder Unternehmer mit der Frage beschäftigen, ob der (alleinige) Verkauf von Bekleidung und Textilien die Existenz seines Geschäftes und der damit verbundenen Arbeitsplätze künftig noch sichern kann. Speziell bei hohen Verlusten und geringer Eigenkapitalausstattung sind geeignete Gegenmaßnahmen, wie z.B. Sortimentsänderungen, welche die „Zukunftsfähigkeit“ des Unternehmens sichern, zwingend erforderlich!

Zur Glaubhaftmachung der Sortimentsumstellung empfiehlt sich die Ausarbeitung eines entsprechenden Businessplans. In diesem Zusammenhang denkbar sind z.B. Kooperationen mit örtlichen Unternehmen und Versorgern mit „lebensnotwendigen“ Gütern wie Bauern oder Winzern.

Hinweis: Der BTE hat in Kooperation mit dem Handelsverband Baden-Württemberg ein juristisches Kurzgutachten in Auftrag gegeben, das die Freiheit jedes Unternehmers belegen soll, frei und kurzfristig über sein Sortiment entscheiden zu können.

Kostenloses BTE/BDSE-Webinar zu Gewerbe-Mietverträgen am 8. April

Mit Ausnahme einer kurzen Unterbrechung im März sind alle stationären Textil-, Schuh- und Lederwarengeschäfte seit über drei Monaten geschlossen, die Miete läuft als großer Kostenblock aber oft unverändert weiter. Dabei wurde mit der Ende Dezember in Kraft getretenen Ergänzung des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch im neuen § 7 in Art. 240 klargestellt, dass eine schwerwiegende Veränderung der Geschäftsgrundlage im Sinne des § 313 BGB vorliegt, wenn vermietete Gewerberäume infolge einer staatlichen Maßnahme zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie für den Betrieb des Mieters nur noch mit Einschränkungen verwendbar sind. Mittlerweile es gab auch bereits ein entsprechendes positives Urteil für den Handel.

Das bedeutet: Mieter sollten ggf. erneut über eine Anpassung des Mietvertrages verhandeln. Wie man konkret vorgehen sollte, vermittelt das kostenfreie BTE/BDSE-Webinar „Gewerbe-Mietverträge neu verhandeln“ am 8. April, von 16 bis 17.30 Uhr. Referent ist Rechtsanwalt Prof. Dr. Volker Römermann, Vorstand der Römermann Rechtsanwälte AG, u.a. Autor von sechs Büchern zu Rechtsfragen rund um COVID-19 und der demnächst erscheinenden umfangreichen Kommentierung des Art. 240 § 7 EGBGB. Behandelt werden darin u.a. die bisherige Rechtsprechung, der Inhalt des neuen Gesetzes (Art. 240 § 7 EGBGB), die Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) sowie konkrete Handlungsempfehlungen. Zudem wird auch thematisiert, ob Beschränkungen der Geschäftstätigkeiten, wie z.B. Shopping auf Termin, eine Mietminderung rechtfertigen können.

Das Seminar ist interaktiv, so dass die Teilnehmer Fragen stellen können. Anmeldung beim BTE/BDSE unter www.bte.de bzw. www.bdse.org (Rubrik: Veranstaltungen).

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; Verantwortlich: Axel Augustin