

25/2020

### **TW-Testclub: Niedrigster Umsatzrückgang seit Wochen**

Die zweite Juni-Woche bescherte dem Modehandel die bislang niedrigste Umsatzeinbuße seit Ende des Lockdowns. So errechnete der TW-Testclub für die 24. Kalenderwoche im Durchschnitt ein Umsatzminus von „nur noch“ 12 Prozent gegenüber 2019. Allerdings war die Vorlage mit minus vier Prozent eher schwach.

### **Auf MwSt.-Senkung vorbereiten!**

Bei Redaktionsschluss waren die Maßnahmen des von der Bundesregierung vorgelegten Konjunkturpakets zwar noch nicht in Kraft und einige Details noch nicht geregelt, mit den Auswirkungen sollte sich der Textil-, Schuh- und Lederwarenhandel aber bereits im Vorfeld beschäftigen. Dies betrifft vor allem die MwSt.-Senkung, die insgesamt wohl den höchsten Aufwand verursacht. Beispiele:

- Ab 1. Juli muss der neue MwSt.-Satz auf dem Kassenzettel bzw. der Rechnung aufgeführt werden. Für Details sollte man ggf. seinen Kassendienstleister bzw. sein Warenwirtschaftssystem kontaktieren.
- Im eigenen Online-Shop reicht bei der Preisangabe weiterhin erst einmal der Hinweis „inkl. MwSt.“. Wird im Checkout-Prozess die MwSt. explizit ausgewiesen, muss diese aber korrekt angegeben werden. Ansonsten drohen Abmahnungen. Auch der Lieferschein muss die korrekte MwSt. enthalten.
- Wer im Randsortiment Bücher führt, kann wegen der Buchpreisbindung die Verkaufspreise nicht eigenständig senken. Die Preise inkl. MwSt. werden ausschließlich von den Verlagen festgesetzt. Eine Werbeaktion „x Prozent Rabatt auf alles“ ist damit wettbewerbsrechtlich kritisch.

**Hinweis:** Grundsätzlich muss die Preisauszeichnung an der Ware korrekt sein. Zeitlich befristete generelle Rabatte sind gemäß Preisangabenverordnung jedoch zulässig. Wer die MwSt.-Senkung an seine Kunden weitergeben will, kann nach Meinung von HDE und nach Willen der Bundesregierung also einen entsprechenden Abzug an der Kasse vornehmen und dies durch entsprechende Hinweise bekannt machen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass die Angaben korrekt sind. Es darf also nicht ein 3-Prozent-Abzug beworben werden, obwohl nur retrograd um 2,52 Prozent reduziert wird.

### **Mehr als 300 Teilnehmer bei 1. BTE-Web-Kongress**

Der 1. BTE-Web-Kongress „Die Fashionbranche nach der Coronakrise“ am 18. Juni erfreute sich mit mehr als 300 angemeldeten Teilnehmern eines großen Zuspruchs. Gegliedert war dieser in drei Themenblöcke:

#### 1. Zu viel Ware - Wie kommen Modehandel und -industrie gemeinsam aus der Coronakrise?

Hier waren sich die Referenten einig, dass gemeinsame Ideen entwickelt werden müssen, um die Prozesskette effektiver und schneller zu machen. Pauschale Lösungen sind hier selten hilfreich, vielmehr müssen die Sortimente differenziert betrachtet werden. Wichtiger wird vor allem das In-Season-Management, einfache NOS-Bewirtschaftung ist ein Auslaufmodell. Dabei kommt auch digitalen Tools eine wachsende Bedeutung zu, um die teuren Orderprozesse zu verschlanken. Im Handel wird zudem das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) entscheidend für den Erfolg.

2. Marketing und Verkauf - Welche digitalen Tools helfen dem stationären Modehandel aktuell weiter?  
In der Kommunikation mit den Kunden haben sich eigene Kunden-Apps etabliert, weil sie schnell und preisgünstig Werbebotschaften verbreiten können. In bzw. nach der Corona-Krise haben viele Textil-, Schuh- und Lederwarenhändler einen eigenen Online-Shop gelauncht, zwei Drittel bis 80 Prozent dürften aktuell aber (noch) keinen Webshop haben. Zur Erhöhung der Reichweite ist dabei die Anbindung an einen Marktplatz wie Outfits24 oder Schuhe24 sinnvoll. Dies lohnt sich auch, weil man darüber oft Restanten zum UVP verkaufen kann.

3. Trendthema Ökologie und Nachhaltigkeit – Feigenblatt oder (perspektivischer) Umsatzbooster?  
Nachhaltige Bekleidung wird zwar für den Kunden wichtiger, es interessiert aber nach wie vor nur eine Minderheit. Das liegt vor allem am Preis, aber auch an der fehlenden Sichtbarkeit, da die meisten Öko-Label nicht bekannt sind. Der Modehandel muss diese Sortimente daher z.B. über Bündelungen für den Kunden sichtbar(er) machen. Gewünscht wird vom Modehandel zudem eine bessere Kunden-Information an der Ware – z.B. über einen QR-Code an der Ware.

### **Kostenloses Webinar „Insolvenzgefahr – die neue Rechtslage“ am 26. Juni**

Seit Ende des Lockdowns steigen zwar die Umsätze im Textil-, Schuh- und Lederwarenhandel wieder leicht an, profitabel dürfte das Geschäft aber aktuell für kein Unternehmen sein. Da auch die Aussichten für Herbst/Winter eher pessimistisch eingeschätzt werden, rechnen viele Experten ab dem Sommer mit einem deutlichen Anstieg von Zahlungs- und Liquiditätsproblemen.

Vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll, sich mit dem Thema Insolvenz zu beschäftigen. Schließlich ist laut § 1 Insolvenzordnung der Erhalt des Unternehmens ein zentrales Ziel des Insolvenzverfahrens. Und das zum 1. März in Kraft getretene neue COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG) bringt eine Aussetzung der Insolvenzantragspflicht zunächst bis zum 30. September 2020 (mit Verlängerungsmöglichkeit bis zum 31. März 2021), beschneidet nachhaltig Anfechtungsrechte und die Haftung von Geschäftsleitern sowie schränkt übergangsweise die Rechte von Gläubigern im Hinblick auf deren Insolvenzanträge ein.

Einige Teile dieses Gesetzes gelten für Kapitalgesellschaften (GmbH, GmbH & Co. KG). Aber auch für Unternehmen, die in anderen Rechtsformen unterwegs sind, z.B. Einzelunternehmer oder OHG, stellen sich Fragen rund um Sanierung und Insolvenz – sowohl aus der Sicht eines unmittelbar Betroffenen als auch aus der Perspektive eines Unternehmens, dessen Geschäftspartner in ein Insolvenzverfahren gehen. Dabei müssen auch die persönlichen Haftungsrisiken in den Blick genommen werden, nicht zuletzt der sogenannte Eingehungsbetrug (Waren bestellen, ohne dass die Bezahlung gesichert wäre), denn das kann grundsätzlich jeden treffen.

BTE, BDSE und BLE veranstalten daher am 26. Juni, von 12 bis 14 Uhr, das kostenfreie Webinar **„Insolvenzgefahr wegen COVID-19? Die neue Rechtslage seit 1. März 2020“**. Rechtsanwalt Prof. Dr. Volker Römermann, Vorstand der Römermann Rechtsanwälte AG, Geschäftsführer der Römermann Insolvenzverwalter Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und seit 1998 Vorstandsvorsitzender des Instituts für Insolvenzrecht e.V. behandelt dabei folgende Punkte:

- Warum mit dem Gesetz eine Systemänderung im Insolvenzrecht verbunden ist.
- Wieso auf einmal mehrere Insolvenzantragsregeln nebeneinander gelten.
- Welche Rechte die Gläubiger verlieren.
- Was ein Insolvenzverwalter zukünftig darf und was nicht mehr geht.
- Ob es überhaupt sinnvoll ist, keinen Insolvenzantrag zu stellen.
- Wie ein Insolvenzverfahren in der Praxis abläuft.
- Wie gut Eigenverwaltung funktioniert.
- Was Zombie-Firmen sind und welche Gefahren von ihnen ausgehen.

Das Seminar ist interaktiv. Anmeldung beim BTE unter [www.bte.de](http://www.bte.de) (Rubrik: Veranstaltungen).