

Management-Summary zum Thesenpapier von hachmeister + partner in Kooperation mit KATAG AG als führender Verbundgruppe der Textilbranche, BTE (Bundesverband des deutschen textilen Einzelhandels), BDSE (Handelsverband Schuhe) und BLE (Handelsverband Lederwaren)

1. Zielsetzung

Das übergeordnete Ziel ist die Erhaltung vitaler Innenstädte in Deutschland mit einem geradezu einzigartigen Mix aus Einzelhandel, Gastronomie und kulturellen Einrichtungen und die Erhaltung von 440.000 Arbeitsplätzen allein im Einzelhandel in den genannten Branchen und spiegelbildlich bei den Textil- und Bekleidungs-Herstellern.

Im Kern geht es in diesem Papier um die Realisierung eines Ausgleichs für Vermögensschäden in Form echter Zuschüsse für die von der Covid-19 Krise betroffenen innerstädtischen Branchen Bekleidung, Sport, Schuhe, Lederwaren und Gastronomie. Aufgrund der zu erwartenden Rentabilitätseinbrüche in 2020 und in 2021 werden Kredite nicht ausreichen, um eine Insolvenzwelle nie dagewesenen Ausmaßes abzuwenden. Es würden Handel und Hersteller gleichermaßen existenziell getroffen und es käme zu einem verheerenden Dominoeffekt. Deshalb braucht es echte Zuschüsse für beide Seiten.

Darüber hinaus geht es um Leitlinien, wie die Branchen in einem partnerschaftlichen Miteinander zwischen Handel und Industrie selbst mit der Krise umgehen.

2. Strategie zur Realisierung dieses Ziels

Es braucht eine branchenübergreifende strategische Allianz, die von führenden Marktteilnehmern getragen wird und eine Task Force als steuernde Kraft zur Durchsetzung der Ziele. Darüber hinaus braucht es eine intensive Einbindung von Politik, weil die betroffenen Branchen das Problem aus sich heraus nicht lösen können. Unterstützend ist eine intensive mediale Kampagne erforderlich, um die notwendige Aufmerksamkeit zu erreichen.

3. Lösungsansätze

Kernproblem Ware:

Das große Problem ist die inaktuelle und nicht mehr verkäufliche Ware aus den Lieferterminen Jan/Feb und davor, die in den Läden liegt. Dazu kommen nicht zur Auslieferung gekommene Aufträge und enorme Lager- und Vorfinanzierungsprobleme seitens der Industrie. Mit dem Zeitpunkt der Eröffnung braucht es top-aktuelle Ware, die konkurrenzfähig ist mit den Onlinern und großen Marktplätzen. Zur Lösung dieses Problems sind individuelle Leitlinien je Lieferant/ Geschäftsmodell (z. Bsp. vertikale Monats-Lieferanten, Ready-to-Wear Systemlieferanten und Lieferanten mit sehr großen, kompetenten NOS/ seasonal NOS-Angeboten und klassische Vororderlieferanten) erforderlich, die von den Marktteilnehmern selbst erarbeitet werden und eine Beantwortung der Kernfrage, wie man sich den Schaden teilt.

Kernproblem Liquidität:

Gerade auch mittelgroße Unternehmen auf Handels- und Industrieseite sollten unbürokratisch und schnell Kredite über ihre Geschäftsbanken bekommen. Sie fallen trotz der in der letzten Woche vorgenommenen Veränderungen der Haftungsbedingungen der Banken, die durch die Verbände initiiert wurden, durch das Raster. Es braucht dazu ein final modifiziertes Modell mit 0% Selbstbehalt / Haftung der Geschäftsbanken, 0% Verzinsung und einer Verlängerung der Rückzahlungsperiode. Nur so kommen die Kredite auch in der gebotenen Geschwindigkeit an. Es geht hier um wenige Wochen.

Kernproblem Rentabilität:

Die Kosten sind nicht so schnell herunter zu fahren, wie die Umsätze und Erträge einbrechen in 2020 und 2021, also weit über die Schließungen hinaus. Deshalb braucht es nach österreichischem Vorbild einen **Ausgleich für die Vermögensschäden**. Kredite können umgewandelt werden in Zuschüsse oder die Zuschüsse können auch unabhängig von zuvor gewährten Krediten ausgezahlt werden.

Kernproblem Wiedereröffnung mit Öffnungsbeschränkungen:

Es ist definitiv davon auszugehen, dass Öffnungsbeschränkungen kommen werden vor allem zum Schutz der Risikogruppen. Jedes Unternehmen sollte sich bereits jetzt im Rahmen eines Exit-Szenarios mit einem Maßnahmenpaket auseinandersetzen und präpariert sein.

4. Schlussbemerkung

hachmeister + partner steht bereit, sich branchenübergreifend um die Lösungen zu bemühen, die Aktivitäten auf strategischer Ebene zu koordinieren, Gespräche zu moderieren, Ergebnisse zu kommunizieren und vermittelnd im Sinne der definierten Ziele und Optionen für eine Lösung der Branche tätig zu werden.

Bielefeld, den 08. April 2020



Klaus Harnack
Geschäftsführender Gesellschafter

BRAX

Stefan Brandmann & Michael Horst
Geschäftsführer

HIRMER

Dr. Christian Hirmer
Geschäftsführer

**KK
K A T A G**

Dr. Daniel Terberger
Vorstandsvorsitzender

OLYMP

Mark Bezner
Geschäftsführer