

Coronakrise

Stellungnahmen aus der Branche

Volle Regale, leere
Gänge – Corona
lähmt den gesamten
Fachhandel.

Die verordneten Ladenschließungen führen bundesweit zu Umsatzausfällen in Milliardenhöhe. Spielwarenläden bangen um ihr Ostergeschäft, viele Modehändler sitzen auf der Frühjahr/Sommer-Ware, bei vielen geht es schlicht um die Existenz. Wie gehen Baby-, Kinderausstattungs- und Spielwarenbranche mit der Coronakrise um? Welche Maßnahmen haben Hersteller und Verbände bisher beschlossen? Wir haben einige Wortmeldungen der Unternehmen gesammelt.

Hape passt sich dynamisch an

„Die Kommunikation sowie Termine mit unseren Kunden, Lieferanten und Partnern werden derzeit digital geführt. Zum jetzigen Zeitpunkt ist kein ‚Notbetrieb‘ vorgesehen, wir passen uns dynamisch an die aktuelle Situation an und stehen unseren Kunden sowie Partnern durchgehend zur Seite. Unser europäisches Zentrallager ist zum jetzigen Zeitpunkt weiterhin in der Lage, die Aufträge

planmäßig auszuliefern. Wir befinden uns in Einzelabstimmung mit unseren Kunden, um die gegenwärtige Anliefersituation zu bewerten. Und auch die Produktion in China konnte mit verstärkten Maßnahmen wieder weitestgehend in ‚normale‘ Prozesse übergehen“, so die offizielle Information der Hape-Gruppe in einem Schreiben an ihre Kunden.

Thule bleibt lieferfähig

Thule haben Händler inzwischen von verstärkten Nachfragen per Email oder Telefon berichtet: „Die Händler suchen nun nach kreativen Möglichkeiten zu liefern, auch wenn das Ladengeschäft geschlossen ist. Wir als Hersteller wollen gerne unterstützen und liefern gewohnt zuverlässig an unsere Händler. Durch unsere Zentrallagerstruktur und die Produktion in Europa ist ein Großteil unserer Produkte zum Glück lieferbar“, informiert Sales & Marketing Coordinator Kerstin Wagner vom Standort in Neumarkt/Oberpfalz.

Joie setzt auf B2C-Kommunikation

„Zielsetzung #1: Wir gehen offen mit der Krise um und bieten einen Mehrwert für alle, die zu Hause bleiben: Zu den Maßnahmen gehören u. a. eine Verschenkakktion von In-Home-Produkten sowie Sammlung und Bereitstellung von Beschäftigungstipps.

Zielsetzung #2: die entstandene Beratungslücke im Fachhandel füllen: Maßnahmen sind u. a. Produktklärvideos und Live-Chatssessions zu festgelegten Themen.“

Carletto bietet Online-Schulungen

Distributor Carletto versichert eine hohe Lagerverfügbarkeit und bietet seinen Händlern an, ab sofort bis zum 31. Mai 2020 auch kleine Mengen zu bestellen, die diese dann ohne Zuschläge und Portokosten erhalten. Bestehende Rückstände werden nicht storniert, sondern wie gewohnt ausgeliefert, aber erst, nachdem die Verkaufsverbote wieder aufgehoben werden. Außerdem bietet das Carletto-Team Spieleschulungen online zum Beispiel über Skype an.

BDKH setzt auf partnerschaftliche Hilfe

„Es ist eine schwere und herausfordernde Zeit, die wir alle derzeit zu bewältigen haben. Auch die Baby- und Kinderausstattungsbranche steht vor nie gekannten Aufgaben und die Auswirkungen dieser Krise sind in ihrer Dimension heute noch nicht absehbar“, fasst Michael Neumann, Geschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Kinderausstattungs-Hersteller BDKH zusammen. „Wir unterstützen ausdrücklich die bislang von der Bundesregierung und ihren Institutionen getroffenen Maßnahmen. (...) Insbesondere kleinere und mittlere lokale Fachhändler gilt es zu unterstützen. Sie verfügen in der Regel über die geringsten Reserven und sind daher unmittelbar durch Insolvenz bedroht. Unsere Mitgliedsunternehmen tun alles, um hier partnerschaftlich zu helfen, indem sie z. B. Lieferungen und Bestellungen ohne zusätzliche Kosten verschieben oder stornieren. „Eine Entlastung der Handelsunternehmen muss aber von allen Seiten erfolgen“, appelliert Neumann auch an Vermieter von Ladenlokalen. „Verlorene Einkaufstage im stationären Geschäft lassen sich nicht kompensieren und das Beratungs- und Verkaufspersonal der Geschäfte kann nicht im Home Office arbeiten. Es bedarf daher breiter Anstrengung und Unterstützung – durch den Staat mit schnellen finanziellen Hilfen für Unternehmer und Beschäftigte, aber auch durch die Vermieter der Handelsflächen, die in dieser Ausnahmesituation die Mietkosten reduzieren oder für die Zeit der Schließungen aussetzen sollten.“

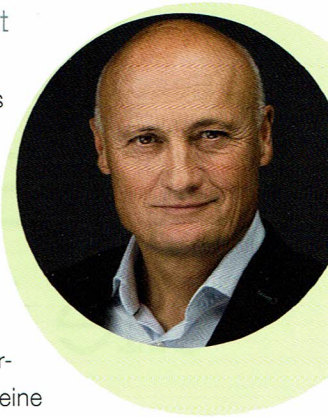


BDKH-Geschäftsführer Michael Neumann © Dorel/BDKH

BTE plädiert für den Verzicht auf Mietforderungen

Der Präsident des Handelsverbandes Textil, Steffen Jost, richtet einen Appell an die Partner in der Industrie, die Organisation der Lieferungen von Herbstware bereits jetzt mit dem Modehandel abzustimmen. „Um die Existenz von kleinen, mittleren und auch größeren Modehändlern nicht noch stärker aufs Spiel zu setzen, darf es hier keine Denkverbote geben.“ Andernfalls wird es eine noch stärkere Insolvenzwellen geben, die auch nicht im Interesse der Lieferanten sein kann.

Er fordert ein Entgegenkommen von den Vermietern der Ladengeschäfte. Am besten wäre es natürlich, auf Mietforderungen für die Zeit der erzwungenen Geschäftsschließungen komplett zu verzichten oder diese teilweise zu erlassen. Er warnt vor einer explosionsartigen Zunahme von Leerständen – was auch nicht im Interesse der Vermieter sei. „Ansonsten schlachten die Vermieter die Kuh, die sie melken wollen“, sagte der BTE-Präsident.



EK/servicegroup hilft bei der Existenzsicherung

Auch die EK/servicegroup, Verbundgruppe für fast 4000 angeschlossene Händler, macht in einem Schreiben an ihre Industriepartner deutlich, wie kritisch sich die Situation für zahlreiche stationäre Mitgliedsunternehmen darstellt, darunter auch viele Babyausstatter und Spielwarenhändler. Der EK-Vorstand Franz-Josef Hasebrink, Martin Richrath und Susanne Sorg bittet um Verständnis und Kooperation. „Um Liquiditätsengpässe weitestgehend zu vermeiden, setzen wir voraus, dass Sie die von unseren Mitgliedern erteilten Aufträge ohne Berechnung stornieren und die Auslieferung nicht mehr durchführen. Aufgrund der Schließung der Betriebe ist eine Zustellung der Waren darüber hinaus bis auf Weiteres rein praktisch nicht möglich, bitte lassen Sie uns unnötige und mit Kosten verbundene Annahmeverweigerungen vermeiden.“ Innerhalb der EK-Gruppe läuft ein mehrstufiges Notfallkonzept. Für Händler hält die EK Handlungsempfehlungen wie z. B. Möglichkeiten der staatlichen Wirtschaftshilfe, Checklisten zur Kosteneinsparung und Muster-Antragsformulare bereit.