

Von der aktuellen Situation im Einzelhandel, Coronahilfen und warum es noch immer nicht einfach ist:

22. März 2022:

Vor ziemlich genau 2 Jahren haben wir alle das erste Mal von Corona gehört und gingen, bei einer Inzidenz die wir uns jetzt nur wünschen würden, in den 1. Lockdown.

Es folgten viele weitere und viele weitere Einschränkungen. Insgesamt musste ich mein Geschäft knapp 6 Monate schließen. 1,5 Jahre durfte ich insgesamt keine Workshops geben. – Der Grund warum ich eigentlich mein Studio eröffnet habe.

Dass ich innerhalb von 4 Tagen meinen Onlineshop hochgefahren und täglich um die 14h gearbeitet habe, möchte einen glauben oder zumindest hoffen lassen, es hätte sich gelohnt.

Leider nein. Ich habe erst am letzten Aprilwochenende 2019 eröffnet. Seitdem wächst mein Laden. Und auch wenn ich mir manchmal während der Pandemie nicht sicher war, ob das finanziell noch gut geht, war die Differenz zwischen den Umsätzen von 2019 und 2020 auf dem Papier zu gering, als dass ich Hilfen bekommen würde. –Hätte ich mich auf eine nicht existierende faule Gründerhaut gelegt, hätte ich die nächsten zwei Wochen einen fünfstelligen Betrag auf mein Konto bekommen. Als Entschädigung. -Fürs Arbeiten gibt's hier aber nichts.

Aber schließlich sei die Pandemie ja auch fast vorbei nicht?

Für uns Einzelhändler und kleine schöne Geschäfte leider bei weitem nicht. Warum?

Ich erkläre euch:

Die Einnahmen brachen einfach ein. Nicht ein bisschen, sondern ganz ganz ganz gewaltig. Was der Kunde früher im Laden von alleine und ohne Hilfe gesehen hat, welche 8 Sorten Seifen man jetzt gerade da hat, filmt man für jeden Kunden individuell ab. Meine Kundin hätte gerne eine Mediterraneo-Seife.

Ich bin mit den meisten via Instagram in Kontakt: ich mache ein Video, erzähle welche Inhaltsstoffe die Seifen haben und wie sie riechen, sie bestellt, ich frage nach ihrer Adresse, schicke ihr mein Paypal, kontrolliere den Zahlungseingang aller Bestellungen, zahle paypal-Gebühren, verpacke die Lieferung, schreibe eine Karte als Danke dazu, fülle eine Onlinefrankierung aus, drucke ein Etikett, das fast 1€ kostet und bringe das Paket zur Post. Das ergibt, den Weg zur Post exklusive, ca. eine Arbeitszeit von 20-30 min, je nach Bestellung. Für einen Umsatz von nicht mal 3€. Ach ne, da war ja noch das Etikett. Und andere Verpackungsmaterialien. Und die Umsatzsteuer. Und das Parkticket, das man trotz geschlossenem Laden bezahlen muss und von Stadt & Co auch keine Antwort bekommt, ob man hier nicht was machen könnte, vergünstigt für uns Läden.

Das war jetzt ein sehr überspitztes Beispiel, aber ihr merkt, worauf ich hinauswill oder?

Unendlich viel Mehrarbeit für unendlich wenig Umsatz.

Aber ihr seid ja meine Kunden. Ihr sollt auch nach der Pandemie kommen, und das Sortiment nach Umsatz zu differenzieren, widerstrebt mir. Vor allem bestellt jemand, der eigentlich gerade nur den lokalen Einzelhandel unterstützen will.

Also mache ich weiter. Und weiter. Und weiter. Und weiter. Es gibt jetzt auch Online-Workshops. Die machen mir zwar nicht so viel Spaß wie die „echten“, aber gut. Das Geld muss ja reinkommen.

Dreimal dürft ihr raten, was leidet, wenn man in einem kreativen Bereich unter finanziellem Druck arbeiten muss. Die Kreativität geht auch echt oft flöten mittlerweile, privat mache ich kaum noch was. Was solls, bald kommt das Weihnachtsgeschäft. Ach ne. Zwei Wochen vor Weihnachten schließt man alles.

Das erste Weihnachtsgeschäft von 2, das sich flötender Weise zu meiner Kreativität gesellt.

So und wie geht's nun weiter? Wir haben Anfang 2022. Wir Läden haben uns im Herbst für das Weihnachtsgeschäft die Lager bis oben hin vollgestopft. Das Problem ist, dass wenn das Weihnachtsgeschäft nicht gut läuft, man die Ware ja trotzdem in voller Höhe bezahlen muss. Zusätzlich zu den Fixkosten. Und dem Finanzamt. Seinen Lebenshaltungskosten und Krankenversicherung.

Die Gesellschaft sieht: Die Pandemie wird „besser“. Der Einzelhandel sieht: den Peak des Batzens offener Rechnungen während des schlechtesten Umsatzes im Jahr (saisonbedingt).

Es geht ALLEN Läden so. Zumindest allen mit denen ich spreche. Das erzähle ich also nicht, damit ich hier Mitleid bekomme oder ihr euch genötigt fühlt, zum Shoppen zu kommen oder was zu bestellen, sondern:

Es gibt noch so viele Leute, die noch immer so kämpfen. Gastro, Kultur, alle inkludiert.

Und ich habe den Eindruck, dass das der Allgemeinheit nicht so bewusst ist. Dazu soll dieser Artikel dienen, vielleicht erschließt es sich dem ein oder anderen :)

Und das wichtigste: Seid lieb zueinander.