

Vorsichtiger Optimismus für die Zeit nach dem Lockdown

GFI Deutsche Frischemärkte ► Schon im ersten Lockdown waren diejenigen Großmarktfirmen besonders stark betroffen, die sich in den letzten Jahren auf den eigentlich vielversprechenden HoReCa-Sektor konzentriert hatten. Dass Corona diesen Plänen einen Strich durch die Rechnung machen würde, war für niemanden absehbar. Der zweite Lockdown war für manche Gastro-Lieferanten, darunter auch alteingesessene Traditionsunternehmen, zu viel. Handelsseitig ist andererseits derzeit eine stärkere Nachfrage von Naturkostläden und selbständigen Kaufleuten feststellbar. Dennoch: Ist das System Großmarkt in Gefahr, wie in der Presse zu lesen war? GFI-Vorstand Jörn Böttcher tritt diesem Eindruck entgegen.

Die Situation der Marktfirmen auf den Großmärkten sei weiterhin je nach Kundenkreis unterschiedlich, betont Böttcher. „Marktfirmen, die den Handel beliefern, haben weiterhin höhere Umsätze. Marktfirmen, die den HoReCa-Kanal beliefern, leiden durch den neuen Shutdown weiter. Einige Firmen warten noch immer auf die staatliche Unterstützung der November- und Dezember-Hilfen, die ihre Umsatzverluste ausgleichen sollen. Der Faktor Zeit und die Ressourcen der Unternehmen sind weiterhin entscheidend für ihr wirtschaftliches Schicksal“, so der GFI-Vorstand. Teile des Geschäfts habe man dauerhaft auf den LEH und insbesondere den traditionellen Einzelhandel umschichten können. „Dies sind Wochenmärkte und inhabergeführte Fachgeschäfte. Dort ist der Umsatz überproportional gestiegen, die Stammkundschaft wurde nachhaltig vergrößert. Im HoReCa-Kanal selbst konnten die Umsätze bei Großverbrauchern wie z.B. Krankenhäusern und Pflegediensten aufrechterhalten werden.“

Bundesweit ist laut GFI bei den Großmärkten trotz der schwierigen Rahmenbedingungen eine Flächenauslastung zwischen 95 % und 100 % zu verzeichnen.



Mit rund 14.000 Kunden der Markthändler im HoReCa-Kanal seien die Großmärkte eher nur ein kleinerer Teil in dieser Lieferkette. „Der Großteil geht in den Handel. Aber Berlin hat einen besonders großen Anteil am Gastro-Geschäft. Dies führte zu zwei Insolvenzen. In Berlin gab es aber im Vergleich zu anderen Bundesländern am Anfang der Pandemie auch keine Soforthilfen für Unternehmen zwischen zehn und 50 Mitarbeitern. In Brandenburg gab es hingegen eine einmalige Zahlung von 30.000 Euro, die nicht zurückgezahlt werden musste. Die Chancengleichheit der Händler war demnach in Deutschland unterschiedlich“, erläutert Jörn Böttcher.

Hohe Flächenauslastung

Auf den anderen Großmärkten in Deutschland ist die geschäftliche Situation laut Jörn Böttcher stabil. „Der Betrieb läuft unverändert, mit regionalen Unterschieden. Den Händlern

wurde angeboten, ihre Miete zinslos zu stunden, das ist von relativ wenigen Firmen in Anspruch genommen worden und an fast allen Standorten bereits zurückgeflossen. Es gab keine Insolvenzen. In Stuttgart zum Beispiel ist die Wareneinbringung gestiegen. In Mannheim gibt es Anfragen für zusätzliche Verkaufs- und Lagerflächen. Bundesweit haben wir weiterhin eine Flächenauslastung zwischen 95 % und 100 %.“ Insgesamt hätten sich die Warenströme verändert. Dies spricht aus Sicht von Böttcher für die Anpassungsfähigkeit der Marktfirmen. „Sie sind aufgrund ihrer KMU-Größe und der freien Einkaufs- und Verkaufsstrukturen auf der Plattform Großmarkt besser aufgestellt als Unternehmen außerhalb der Großmärkte. Das System Großmarkt ist gefestigt. Trotz der aktuellen Herausforderungen bleiben wir für die Zeit nach dem Lockdown vorsichtig optimistisch. ●

Jörn Böttcher sieht das „System Großmarkt“ gefestigt.

