



Gewerbeverein Ahaus e.V.

Gewerbeverein Ahaus e.V., c/o Steingrube Mode und Sport GmbH & Co. KG,  
Markt 15, 48683 Ahaus

Stadt Ahaus  
Hans-Georg Althoff  
Erster Beigeordneter  
Rathausplatz 1  
48683 Ahaus

Telefon  
+49 2561 7047

eMail  
petra.rittmann@steingrube-mode.de

Fax  
+49 2561 7166

Vorsitzende

Petra Steingrube-Rittmann

13. März 2019

### **Warum verkaufsoffene Sonntage für den Einzelhandel in Ahaus wichtig sind**

Sehr geehrter Herr Althoff,

Sie haben mich gebeten als Vorsitzende des Gewerbevereins Ahaus e.V. zu der Frage Stellung zu nehmen, warum die verkaufsoffenen Sonntage für die Einzelhändler in Ahaus so wichtig sind. Dieser Bitte komme ich gerne nach.

Laut Studie von PwC „Total Retail 2017 – sechs Trends die den stationären Handel nachhaltig verändern“ kaufen 34% aller Deutschen seltener beim stationären Handel als früher. Die selbe Studie belegt, dass in den meisten Konsumbereichen der Online-Kauf mittlerweile bevorzugt wird. Durch diese Trends sind in den letzten Jahren auch bei den Ahauser Einzelhändlern ca. 25% des Umsatzes verloren gegangen. Insofern kann man in der Diskussion um die Notwendigkeit von offenen Sonntagen sicher nicht mehr von „bloßem Umsatzinteresse“ der Einzelhändler sprechen, sondern es handelt sich mittlerweile um einen Existenzkampf. Dies machen auch diverse Leerstände in unserer Innenstadt mehr als deutlich. Auf diese hat die Münsterland-Zeitung in mehreren Artikeln hingewiesen.

Ein Blick in die Betriebswirtschaft verdeutlicht diese Sicht. Das entscheidende Charakteristikum des stationären Einzelhandels ist, dass physische Verkaufsflächen bestehen. Diese wurden in Ahaus vor Jahren geschaffen und stehen den Händlern zur Miete oder als Eigentum zur Verfügung. Die meisten Mietverträge sind über eine Laufzeit von fünf und mehr Jahren abgeschlossen. Gehen nun die Umsätze zurück, müssen die Mieten weiterhin bezahlt bzw. Abschreibungen und Instandhaltung verdient werden. Materielle variable Kosten für den Kaufmann bestehen somit nur im Wareneinkauf und im Personal. Natürlich wird der Wareneinkauf entsprechend des Umsatzrückgangs reduziert, aber es muss ausreichend Ware vorhanden sein, sonst kann das Umsatzniveau nicht gehalten werden. Insofern verbleibt als einzige wirkliche materielle variable Kostenart, das Personal. Die notwendige Reduktion fällt aber nicht proportional zum Umsatzrückgang aus, sondern spätestens aber Erreichen des Break Even Punktes erfolgt die Anpassung überproportional, um die Existenz des Unternehmens zu gewährleisten. An dieser Stelle sei mir die Anmerkung erlaubt, dass es geradezu schizophren ist, dass eine Gewerkschaft, die den Schutz



der Menschen zur Aufgabe hat, mit ihrem Verhalten Arbeitsplätze in fahrlässiger Weise gefährdet.

Natürlich kann man sich auf den Standpunkt stellen, dass man keinen Einzelhandel in einer Stadt benötigt. Dennoch verbleiben heute (nach der Studie von PwC) immer noch ca. 50% der Menschen, die bevorzugt Offline kaufen. Ob die Menschen, die in einem Szenario ohne Einzelhandel, keine Arbeit mehr haben bei Amazon oder Zalando bessere Arbeitsbedingungen finden, bleibt im Lichte der immer wieder aufkommenden Presseberichte über diese Gesellschaften zweifelhaft. Aufgrund unserer geografischen Lage im westlichen Münsterland, steht dieser Weg den Menschen aber auch nur nach erheblichen Reisezeiten offen, die aufgrund des schlechten öffentlichen Verkehrsnetzes mit eigenen (umweltschädlichen) Kfz durchgeführt werden müssen. Ich denke es ist unbestritten, dass für eine attraktive Stadt, in der Menschen gerne leben und arbeiten ein vitaler Einzelhandel ein wichtiger Baustein ist. Er ist Treffpunkt, er bietet Erlebnis und ist wichtig für die zwischenmenschliche Kommunikation.

Wendet man nun den Blick einmal ab von der fortschreitenden Substitution des Umsatzes des Offline Handels durch den Online Handel und betrachtet die konkrete Situation in Ahaus, so muss man folgende Feststellungen treffen. Durch die heute bestehenden vielfältigen und erschwinglichen Angebote (Reisen, Freizeitaktivitäten, Festivals....) herrscht mittlerweile eine reger Wettbewerb um die für Konsum zur Verfügung stehenden Budgets der einzelnen Haushalte. Jeder von uns weiß, dass man den verdienten Euro (leider) nur einmal ausgeben kann. Insofern ist es umso wichtiger mit attraktiven Events (als Kombination aus Aktionen und verkaufsoffenen Geschäften), den Kampf um den (Konsum-)Euro für Ahaus, seine Gastronomen und seine Einzelhändler zu gewinnen. Aber auch auf dem Feld des Einzelhandels gibt es erhebliche Konkurrenz für Ahaus. In Enschede (12 km Entfernung) ist **jeder** Sonntag verkaufsoffen. Auch hier gibt es eine infrastrukturell gute Innenstadt und jeder Verkäufer spricht perfekt Deutsch, so dass das Überschreiten der Grenze keine Barriere darstellt. Wir wissen, dass viele Bürger unserer Stadt des Öfteren dorthin fahren, um sonntags ein schönes Erlebnis zu haben und dabei ihr Geld dort auszugeben. Den Effekt für den Umsatz der Ahauser Händler schätzt der Gewerbeverein Ahaus auf ca. 10 %.

Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Diskussion um verkaufsoffene Sonntage ist sicher die Beachtung der Religion. Dies ist allen Händlern in Ahaus ein wichtiges Anliegen. Insbesondere die Beachtung der Sonntagsruhe unserer Mitarbeiter liegt uns am Herzen, damit diese auch ihrer Religion nachgehen können und am Wochenbeginn wieder erholt mit Freude zur Arbeit gehen. Wir stellen aber auch fest, dass viele Menschen, die im Einzelhandel tätig sind, keine gläubigen Christen mehr sind, so dass ihnen die Sonntagsruhe aus dem religiösen Aspekt weniger wichtig ist. Darüber hinaus wird von den Ahauser Händlern, nach unserer Kenntnis, kein Mitarbeiter gezwungen an einem solchen Sonntag zu arbeiten. Damit der Erholungsaspekt dennoch nicht zu kurz kommt, erhalten die Mitarbeiter Zuschläge von bis zu 100% der geleisteten Stunden, die sie wieder in Freizeit oder in mehr Gehalt ummünzen können. Dies sogar in gewissen Konstellationen steuerfrei. Ein Indiz, dass auch dem Staat daran gelegen ist, dass von Zeit zu Zeit an Sonntagen gearbeitet wird. Dass darüber hinaus, Gewerbesteuern für die Stadt anfallen, sollten tatsächlich Gewinne gemacht werden, die dann wieder für Investitionen bereitstehen, möchte ich nur kurz erwähnen.

Zusammenfassend möchte ich nochmals betonen, dass eine Diskussion über die „Umsatzgier“ der Einzelhändler völlig verfehlt ist. Es geht um die reine Existenz der Einzelhandelsunterneh-



men hier in Ahauser, wichtige Arbeitsplätze für unsere Bürger bereit stellt. Durch die Onlinesubstitution sind in den letzten Jahren sicher schon 25% der Umsätze entfallen und die Konkurrenz durch andere Verwendungsmöglichkeiten des Konsumbudgets eines Haushalts ist so hoch wie nie zuvor.

Ein Streichen der verkaufsoffenen Sonntage wird sicher für manchen Händler das AUS bedeuten. Die Überlebenden werden an den einzigen wirklichen variablen Kosten, den Personalausgaben, weiter kürzen müssen um dauerhaft zu überleben. Bei streichen der vier verkaufsoffenen Sonntage prognostiziert der Gewerbeverein diesen Effekt mit etwa 10% der heutigen Angestellten. Sollten einzelne Händler dann aufgeben müssen, wird dieser Effekt noch höher.

Ich hoffe Ihnen mit diesen Ausführungen geholfen zu haben.

Gerne stehe ich für Erläuterungen zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen