

Stellungnahme

zu den wirtschaftlichen Folgen von

2G-Zugangsbeschränkungen

für den Einzelhandel, zur Verantwortung
des Gesetz- und Verordnungsgebers
sowie zur Anpassung der Wirtschaftshilfen

13. Dezember 2021



Corona-Rahmenbedingungen für den Einzelhandel

Die vierte Welle der Coronapandemie hat den Einzelhandel massiv getroffen. Die Infektionszahlen halten sich auf einem Rekordniveau. Die Sieben-Tage-Inzidenz (Anzahl der Neuinfektionen pro 100.000 Einwohnerinnen und Einwohner in sieben Tagen) weist Mitte Dezember einen Wert um die 400 auf. In mehr als zwanzig Landkreisen liegt der Inzidenzwert über 1.000 (Stand 13. Dezember 2021). Eine Reihe von Intensivstationen in Krankenhäusern sind überlastet.

Als wesentliche Ursache für die vierte Welle der Pandemie wird der noch unzureichende Fortschritt bei den Impffzahlen gesehen. Zuletzt beschleunigte sich das Impfgeschehen zwar wieder, was aber nur mittelfristig dazu beiträgt, die Ausbreitung des Virus zu reduzieren. Aktuell wird den Bürgerinnen und Bürgern erneut dringend empfohlen, ihre Kontakte deutlich zu reduzieren.

Die Politik hat darüber hinaus wieder zahlreiche Maßnahmen zur Eindämmung des Infektionsgeschehens ergriffen. Hier kommen die Regeln 3G (Zugang nur für Geimpfte, Genesene oder Getestete), 2G (Zugang nur für Geimpfte und Genesene) sowie 2G+ (Zugang nur für Geimpfte und Genesene, die zusätzlich auch noch aktuell schnellgetestet sind) zum Einsatz. Beispielsweise gilt im öffentlichen Fern- und Nahverkehr 3G und in der Gastronomie 2G in allen Bundesländern. Dazu kommen in manchen Bundesländern auch 2G+-Regeln in Bars und Diskotheken. Außerdem gilt erst einmal bis zum 19. März 2022 wieder eine Homeoffice-Pflicht. Weihnachtsmärkte wurden abgesagt, und in besonders stark betroffenen Bundesländern wie Bayern und Sachsen gibt es wieder Sperrstunden in der Gastronomie oder 2G-Regeln bei körpernahen Dienstleistungen.

In weiten Teilen des Nonfood-Einzelhandels gilt der Zugang nur über 2G. Dies hat massive Auswirkungen auf die betroffenen Unternehmen. Die wirtschaftlichen Folgen kommen dabei einem Quasi-Lockdown nahe.

Potentiell betroffen von Restriktionen für den Nonfood-Einzelhandel sind bis zu 192.000 Unternehmen an 260.000 Standorten, 200 Mrd. Euro Jahresumsatz und 1,6 Mio. Beschäftigten, darunter im Innenstadthandel 560.000 Mitarbeiter/innen. 99% dieser Unternehmen sind KMU (unter 10 Mio. Euro Jahresumsatz).



Lage im Einzelhandel unter 2G

Der HDE hat zwischen dem 3. und 6. Dezember über 1.600 Einzelhandelsunternehmen und zwischen dem 9. und 12. Dezember über 1.200 Einzelhandelsunternehmen aller Branchen, Standorte und Größen nach ihrer wirtschaftlichen Situation befragt. Teilgenommen haben dabei auch ca. 800 Händlerinnen und Händler, die unter 2G arbeiten.

Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass sich die Lage im stationären Nonfood-Einzelhandel Anfang Dezember nach einem schwachen Auftakt des Weihnachtsgeschäfts in der 48. und 49. Kalenderwoche angesichts weitreichender Restriktionen für die Geschäfte weiter zuspitzt.

Die Nonfood-Händler, die laut HDE-Umfrage Zugangsbeschränkungen für nicht geimpfte oder genesene Kunden umsetzen, berichten von dramatischen Auswirkungen auf die Besucherzahlen und den Umsatz. Demnach blicken mehr als 70 Prozent der Handelsunternehmen mit negativen Erwartungen auf die restlichen Tage des Jahres.

Situation in der Kalenderwoche 48.

- **Durchschnittlich verliert der stationäre Nonfood-Einzelhandel insgesamt in der Kalenderwoche 48. 26% seiner Vorkrisenumsätze und 34% seiner Kundenfrequenzen.**
- **Unter 2G-Bedingungen sinken die Umsätze im Vergleich zum Vorkrisenniveau um 32%, die Besucherzahlen um 40%.**
- **Die Erlöse des Innenstadthandels sinken unter 2G-Bedingungen um 33%, die Besucherzahlen um 41%.**
- **Besonders hart trifft es den Bekleidungseinzelhandel. Das Umsatzminus liegt hier durchschnittlich bei 35% im Vergleich zum Vorkrisenniveau bei einem Frequenzrückgang von 44%.**



Situation in der Kalenderwoche 49.

- **Die katastrophale Entwicklung im stationären Nonfood-Einzelhandel hat sich in der 49. Kalenderwoche fortgesetzt. Die Handelsunternehmen, die unter 2G-Zugangsbeschränkungen arbeiten, verlieren nach den Ergebnissen einer HDE-Umfrage bei rund 1.200 Handelsunternehmen 32% ihrer Vorkrisenumsätze bei um 38% niedrigeren Kundenzahlen. Von Rückgängen in dieser Größenordnung ist auch der Innenstadthandel betroffen. Er verliert 33% seiner Erlöse. Der Bekleidungshandel muss ein Umsatzminus von 36% hinnehmen. Die Frequenzen liegen hier um 44% niedriger.**
- **Mit den Geschäften in der 49. Kalenderwoche sind nur 15% der Händlerinnen und Händler außerhalb des Lebensmittelhandels zufrieden. Nur noch 17% der befragten Unternehmen ist mit dem bisherigen Geschäftsverlauf insgesamt zufrieden. Viele schreiben das Weihnachtsgeschäft schon ab. Über 70% blicken mit negativen Erwartungen auf die kommenden Tage bis zum Jahresende.**
- **Statt zum Umsatzbringer wird der Dezember zur Existenzbedrohung. 12% der stationären Nonfood-Händler sehen aufgrund der Corona-Maßnahmen bereits eine akute Existenzbedrohung. 38% sehen ihr Geschäft in Gefahr, sollten die Restriktionen länger dauern.**

Ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb ist unter 2G-Bedingungen dauerhaft nicht möglich. Angesichts der Kostenstruktur im Einzelhandel mit einem hohen Wareneinsatz und voller Lager zu Weihnachten sind Umsatzausfälle nicht zu kompensieren. Umsatzverluste schlagen voll auf die Rendite durch, da auch Nachholeffekte aufgrund stark saisonaler Warensortimente und alternativer Beschaffungsmöglichkeiten für die Kunden nicht zu erwarten sind.

Die Auswirkungen der Coronapandemie und die damit verbundenen Restriktionen treffen viele Einzelhandelsunternehmen damit insbesondere im Weihnachtsgeschäft in existenzbedrohender Weise. Die Monate November und Dezember sind die umsatzstärksten Monate des Jahres mit einem Anteil am Jahresumsatz von bis zu 25% etwa in den Branchen Unterhaltungselektronik, Uhren, Schmuck, Bücher und Spielwaren. Einschränkungen treffen den Handel in dieser Zeit somit mit voller Wucht.



Eine besondere Härte entsteht dadurch, dass der stationäre Non-Food-Einzelhandel bereits in den vorangegangenen Pandemiewellen seit Anfang 2020 und den Lockdownphasen aufgrund der Schließungen seiner Geschäfte über einen zunehmend langen Zeitraum weite Teile seines Umsatzes verloren hat. Bereits sind zum zweiten Mal in Folge treffen die harten Maßnahmen zur Eindämmung der Coronapandemie den Einzelhandel mit Gütern des nicht-täglichen Bedarfs massiv. Viele Unternehmen sind daher wirtschaftlich ausgezehrt und hatten ihre Hoffnungen in das entscheidende Weihnachtsgeschäft 2021 gesetzt.

Besonders betroffen von den aktuellen Restriktionen ist der Innenstadthandel, dessen Geschäftsmodell auf hohen Frequenzen beruht. Für die Unternehmen in den Zentren der Städte und Gemeinden ging es schon im bisherigen Jahresverlauf weitgehend nur darum, die Milliarden-Verluste aus dem Frühjahr und dem verlorenen Weihnachtsgeschäft des letzten Jahres ein Stück weit zu reduzieren. Die Chancen hierzu stehen nun äußerst schlecht.

Angesichts der aktuellen Lage ist der Ausblick katastrophal. Mit dem bisherigen Verlauf des Weihnachtsgeschäfts ist aktuell nur noch knapp jeder 7. Nonfood-Händler zufrieden. Angesichts der beschlossenen Maßnahmen blicken 80% der befragten 2G-Unternehmen mit negativen Erwartungen auf die kommenden, eigentlich umsatzstärksten Wochen des Jahres.

Nach Schätzung des HDE und Berechnungen des Instituts der Deutschen Wirtschaft Köln könnten sich die Umsatzverluste im betroffenen Nonfood-Einzelhandel im Dezember auf 5,5 Mrd. Euro summieren. Das entspricht einem Rückgang von rund 200 Millionen Euro pro Verkaufstag.

Zusammenhang zwischen 2G-Zugangsbeschränkungen und Umsatz- und Frequenzentwicklung

Die Umsatz- und Kundenrückgänge beruhen auf den 2G-Beschränkungen und nicht auf einer allgemeinen Kauf-Zurückhaltung auf Grund der Inzidenzsteigerungen. Dafür spricht, dass die Coronapandemie auch während der Lockdownphasen im Einzelhandel nicht zu einem allgemeinen Konsumverzicht geführt hat, sondern vor allem zu massiven Strukturverschiebungen hin zu anderen Formaten.



Der Einzelhandelsumsatz ist in den ersten 10 Monaten des laufenden Jahres nominal um 1,6% gestiegen. Für das Gesamtjahr rechnen wir mit einem Plus von 1,5%, darunter -1% stationär und +20% online. Auch für die aktuelle 2G-Phase rechnen wir nicht mit deutlich sinkenden Einzelhandelsumsätzen insgesamt.

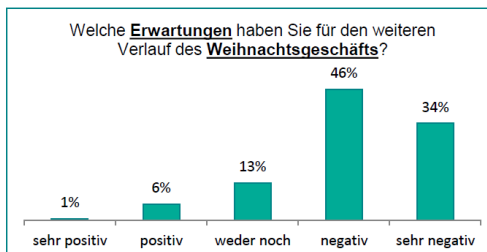
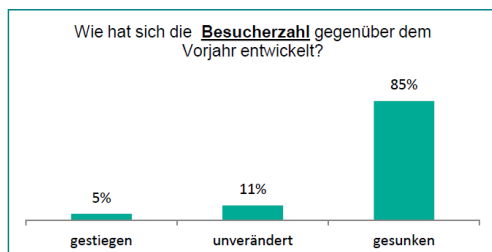
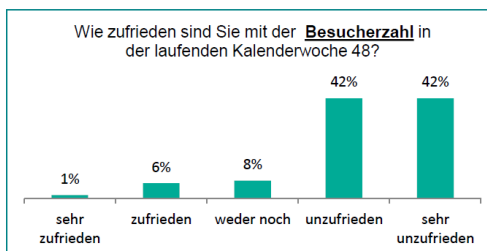
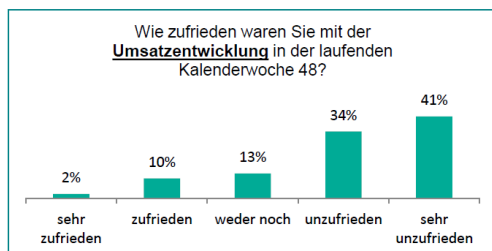
Zudem hat sich die Umsatzsituation erst nach Einführung der 2G-Regeln dramatisch verschlechtert. Das zeigen Ergebnisse von HDE-Umfragen, nach denen 55% der Handelsunternehmen mit der Umsatzentwicklung im Oktober und immer noch 40% mit der Umsatzentwicklung im November zufrieden waren. Erst mit dem Beginn der 2G-Beschränkungen brachen die Umsätze ein – im betroffenen Nonfoodhandel um rund ein Drittel gegenüber dem Vorkrisenniveau. 2G verursacht massive Kundenrückgänge bei den betroffenen Unternehmen und ist Auslöser für Umsatzverluste.

Wir sehen einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen 2G-Beschränkungen und einem Rückgang der Kundenfrequenzen. 2G verringert das Kundenpotential in Höhe der Ungeimpftenquote. In der Kalenderwoche 48. lag das Umsatzminus im Nonfoodhandel unter 2G bei -32%. In einzelnen Branchen verläuft die Entwicklung nochmals deutlich negativer, da durch 2G auch Anlässe und Kopplungseffekte (Gastronomie, Kultur, Freizeit) wegfallen und insbesondere die Innenstädte unter einer sinkenden Gesamtattraktivität leiden. Die innenstadtprägenden Branchen wie Bekleidung sind hier besonders betroffen.

Zudem darf nicht nur eine unmittelbare Kausalität wie bei einer Schließungsverfügung berücksichtigt werden. Auch eine mittelbare Kausalität, bei der eine staatliche Maßnahme zunächst eine Entscheidung eines potenziellen Kunden auslöst, begründet eine Verantwortung des Gesetz- bzw. Ordnungsgebers. Zwar ist es richtig, dass der Kundenrückgang zu einem erheblichen Teil auf dem Unwillen der Ungeimpften beruht, sich impfen zu lassen. Allerdings würde sich die Entscheidung für einen Ungeimpften, sich impfen zu lassen, um das Angebot des stationären Einzelhandels nutzen zu können, ohne die 2G-Regelung gar nicht stellen. D.h. ohne 2G-Regelung könnte jeder Ungeimpfte unter Einhaltung der Hygiene- und Abstandsregeln die Geschäfte des Einzelhandels aufsuchen. Daher sehen wir eine klare Verursachung der rückgängigen Kundenfrequenzen durch die staatlichen 2G-Verfügungen.

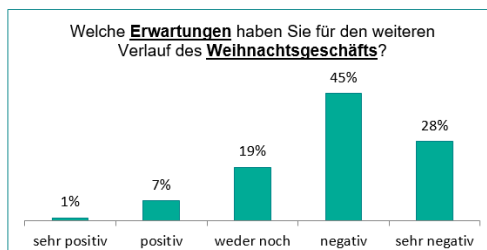
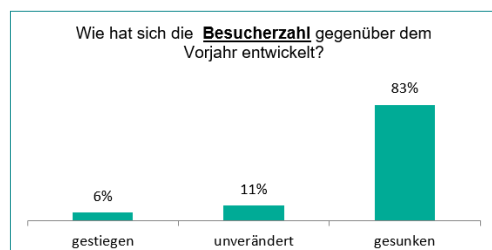
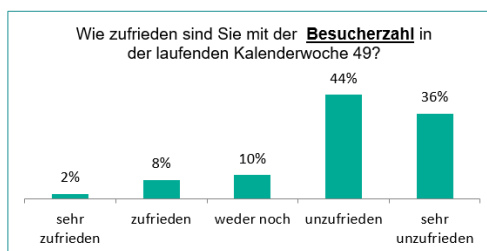
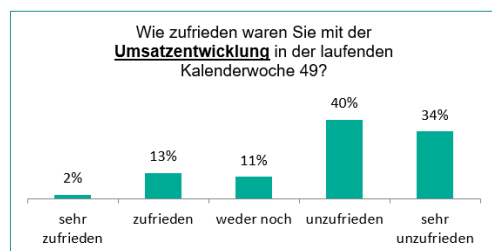
Umsatz- und Frequenzentwicklung bei 2G-Zugangsbeschränkungen im Einzelhandel

HDE-Umfrage Kalenderwoche 48; 2G-Handel (n=733)



Umsatz- und Frequenzentwicklung bei 2G-Zugangsbeschränkungen im Einzelhandel

HDE-Umfrage; Kalenderwoche 49; 2G-Handel (n=850)





Verantwortung des Gesetz- bzw. Verordnungsgebers

Die oben dargestellten Entwicklungen verdeutlichen, dass viele Einzelhandelsbetriebe akut in ihrer Existenz gefährdet sind. Aufgrund der geringen Umsatzrentabilität der Betriebe von in der Regel unter 5 Prozent rutschen viele der von den 2G-Einschränkungen betroffenen Unternehmen in die Verlustzone. Zwar kann keine kritische Schwelle für den Umsatzrückgang beziffert werden, ab dem die Existenz eines Einzelhandelsunternehmens gefährdet ist. Der grundsätzliche Zusammenhang trifft aber für alle Einzelhandelsunternehmen – und auch Unternehmen anderer Branchen – zu.

Die empirischen Ergebnisse zeigen weiterhin, dass unter 2G-Bedingungen die Kundenfrequenzen und Umsätze stärker zurückgehen als dies ohne diese Beschränkung der Fall ist. Damit trägt der Gesetzgeber bzw. die verantwortlichen Bundes- und Landesregierungen eine erhebliche Mitverantwortung für die Existenzgefährdung der Betriebe, die von den Einschränkungen betroffen sind.

Ziel der staatlichen Wirtschaftshilfen ist es, den Fortbestand von Unternehmen, deren wirtschaftliche Aktivität durch staatliche Anordnungen eingeschränkt oder gänzlich stillgelegt ist, zu sichern. Dabei dürfen die konkreten Maßnahmen im Zusammenhang mit der Bekämpfung der COVID-19-Pandemie nicht isoliert betrachtet werden. Stattdessen ist die additive Wirkung der gesamten staatlichen Restriktionen für die betriebliche Existenz zu bewerten. Deshalb muss berücksichtigt werden, ob grundsätzlich gesunde Unternehmen bereits durch frühere staatliche Maßnahmen in Mitleidenschaft gezogen wurden und wie sich diese Maßnahmen in der Summe auswirken. Denn auch bereits abgeschlossene staatliche Eingriffe in die unternehmerische Tätigkeit machen die Händler jetzt anfälliger gegenüber weiteren einschränkenden Maßnahmen und potenzieren deren Wirkung. Der Gesetz- bzw. Verordnungsgeber hat gegenüber den Betroffenen daher eine Verantwortung für die Gesamtheit seiner Maßnahmen. Deshalb ist jetzt eine zweigleisige Strategie gerechtfertigt und geboten: Zum einen sind aktuell die staatlichen Eingriffe in die wirtschaftliche Tätigkeit trotz höherer Inzidenzzahlen als 2020 (noch) schwächer ausgeprägt und zum anderen müssen auch bereits bei schwächeren staatlichen Beschränkungen wie der aktuellen 2G-Regelung umfassendere Wirtschaftshilfen gewährt werden.



Seit dem Ausbruch der Pandemie im Jahr 2020 wurde eine Vielzahl von Maßnahmen zu ihrer Bekämpfung ergriffen. Sie alle wirkten, wenn auch in unterschiedlichem Grad, einschränkend auf die wirtschaftliche Aktivität der betroffenen Unternehmen. Damit ist typischerweise ein Eigenkapitalverzehr verbunden, der langfristig die Existenz eines Unternehmens gefährdet.

Zwar wurden durch staatliche Wirtschaftshilfen grundsätzlich Kompensationsleistungen von Umsatzausfällen und Fixkosten gewährt. Diese Hilfen kompensierten aber niemals 100 Prozent der Einbußen. So gleichen z.B. die Überbrückungshilfe 3 und Überbrückungshilfe 3+ bei einem Umsatzrückgang zwischen 30 und 50% standardisiert 40% der in den FAQ zur Überbrückungshilfe als berücksichtigungsfähig aufgelisteten Fixkosten aus. Bei einer vollständigen Einstellung der wirtschaftlichen Aktivitäten durch einen Lockdown wurden durch die Überbrückungshilfe 3 sogar grundsätzlich nur 70% der berücksichtigungsfähigen Fixkosten ausgeglichen, obwohl kein Umsatz mehr erwirtschaftet werden kann. Der nicht ausgleichfähige Anteil der berücksichtigbaren Fixkosten sowie alle übrigen anfallenden und nicht unter Ziff. 2.4 der FAQ zur Überbrückungshilfe aufgelisteten fixen und sämtliche variablen Kosten tragen zu einem Eigenkapitalverzehr bei, sofern sie nicht durch Einsparungen oder andere Maßnahmen wie z.B. Kurzarbeitergeld kompensiert werden. Eine vollständige Kompensation ist aber keinesfalls möglich, wie die Vorgaben zum teilweisen Ausgleich angefallener Fixkosten belegen.

Zusammenfassend ist damit die Aussage gerechtfertigt, dass die bisherigen staatlichen Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19 Pandemie trotz der Gewährung von Wirtschaftshilfen zu einem erheblichen, die Existenz gefährdenden Eigenkapitalverzehr geführt haben. Dies macht die betroffenen Unternehmen jetzt anfälliger gegenüber Umsatz- und Gewinnrückgängen als vor der Pandemie. Folglich müssen die aktuellen Beschränkungen strengeren Bewertungsmaßstäben unterworfen werden als 2020 und der ersten Hälfte 2021. Ergänzend bedarf es eine Neubewertung und Ausweitung der Wirtschaftshilfen.



Anpassungen der Wirtschaftshilfen

Die für den Einzelhandel aktuell relevanten Wirtschaftshilfen sind die Überbrückungshilfe 3 und ihre Folgeprogramme sowie die Bundesregelung Schadensausgleich. Erstere basiert auf dem Temporary Framework for State Aid Measures to Support the Economy in the current COVID-19 Outbreak (EU-Kommission C (2020) 1863) in der jeweils aktuellen Fassung, das für alle EU-Mitgliedsstaaten gilt. In der letzten Änderung vom 18. November 2021 wird festgelegt, dass die Hilfen nicht später als bis zum 30. Juni 2022 (Ziff. 22.d.) gewährt werden und pro Unternehmen nicht mehr als 12 Millionen Euro (Ziff. 87.d.) betragen dürfen. Weiterhin muss ein Umsatzrückgang von mindestens 30% gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2019 stattgefunden haben, damit Hilfen gewährt werden dürfen.

Die Bundesregelung Schadensausgleich basiert auf der Notifikation eines individuellen Antrags Deutschlands durch die EU-Kommission am 28. Mai 2021 (EU-Kommission, State Aid SA.62784 (2021/N) – Germany). Die Regelung dient dem Ausgleich eines unternehmensspezifisch zu ermittelnden Schadens durch die Beschränkung der vollen wirtschaftlichen Aktivität eines Unternehmens im Rahmen der Bekämpfung der COVID-19 Pandemie zwischen dem 1. Juli 2020 und dem 31. Dezember 2021. Anders als bei dem befristeten Rahmen ist weder ein Höchstbetrag pro Unternehmen, noch ein notwendiger Umsatzrückgang festgelegt. Relevant ist allein die Ermittlung der Höhe des Schadens. Dieser kann dann grundsätzlich zu 100% ausgeglichen werden (EU-Kommission, Pressemitteilung vom 28. Mai 2021, IP/21/2701).

Allerdings hat der deutsche Gesetzgeber beschlossen, betroffenen Unternehmen Wirtschaftshilfen im Rahmen der Bundesregelung Schadensausgleich auch nach den Vorgaben zur Gewährung von Überbrückungshilfe zukommen zu lassen. Folglich ist auch für die Anwendung der Bundesregelung Schadensausgleich ein Umsatzrückgang von mindestens 30% erforderlich und anstelle des ermittelten Schadens wird nur ein Anteil der Fixkosten erstattet, obwohl dies die Vorgaben der EU-Kommission gar nicht erfordern. Als Folge werden die Zahlungen der Bundesregelung Schadensausgleich zusätzlich zur Überbrückungshilfe gewährt, wenn deren maximaler Rahmen (von damals 10 Millionen Euro) pro Unternehmen nicht ausreicht. Für diese Unternehmen eröffnet die Bundesregelung Schadensausgleich ein zusätzliches Volumen von maximal 40 Millionen Euro an Wirtschaftshilfen. Bedingung ist allerdings, dass die beantragenden Unternehmen von einer Schließungsverfügung betroffen sind. Fraglich ist allerdings, ob dies – wie in der Bundesregelung Schadensausgleich gefordert – im Einzelhandel eine völlige Schließung sein muss.



Denn in der grundlegenden Beschreibung der Maßnahme wird dies zunächst nicht gefordert. Stattdessen heißt es:

(18) The measure is intended to contribute to compensate damage directly caused by the lockdown decisions due to the COVID-19 outbreak precluding the beneficiary, de jure or de facto, from operating its full economic activity or a specific and severable part of its activity.

(19) The lockdown decisions are based on a resolution of the German chancellor and orders of the individual federal states (Länder) and resulted in a closure of certain activities. This implies that the undertaking concerned does not have any margin of discretion to maintain the activity covered by the respective executive or legislative act.

(EU-Kommission, State Aid SA.62784 (2021/N) – Germany, Hervorhebungen jeweils durch den Verfasser)

Erst nachfolgend findet unter Bezugnahme auf die Bundesregelung Schadensausgleich in Ziff. 20 die Auslegung der Beschränkung der vollen wirtschaftlichen Aktivität als Verbot der wirtschaftlichen Aktivität durch den Lockdown statt.

Laut Notifikation reicht es demnach, dass

- a) die volle wirtschaftliche Aktivität der betroffenen Unternehmen ausgeschlossen ist und
- b) das Unternehmen keinen Ermessensspielraum hat, die Tätigkeit aufrechtzuerhalten.

Beide Bedingungen sind durch die 2G-Beschränkungen erfüllt. Denn einem Teil der potenziellen Kundschaft wird der Besuch der Geschäfte verwehrt. Damit ist dem Unternehmen die volle wirtschaftliche Aktivität genommen. Die normale Kundenfrequenz wird nicht erreicht, was auch als Ziel der 2G-Regelung angesehen werden kann. Diese Einschränkung wird kontrolliert und Zuwiderhandlungen sind sanktionsbehaftet.

Damit stehen aus Sicht des Einzelhandels einer Anpassung der Bundesregelung Schadensausgleich, die es erlauben würde, auch bei den aktuell geltenden 2G-Regelungen Wirtschaftshilfen zu gewähren, keine europarechtlichen Vorgaben entgegen.



Kernelemente einer Überarbeitung der Bundesregelung Schadensausgleich aus Sicht des HDE sind:

- Anwendbarkeit der Bundesregelung Schadensausgleich auch bei 2G-Einschränkungen im Einzelhandel.
- Ausgleich des nach den Vorgaben der Bundesregelung Schadensausgleich ermittelten und tatsächlich entstandenen Schadens und
- Gewährung der Hilfen nach der Bundesregelung Schadensausgleich parallel zur Überbrückungshilfe, damit auch kleinen Mittelständler davon profitieren können.

Damit würde die Bundesregelung Schadensausgleich so umstrukturiert, dass sie auch ohne die Anordnung eines vollständigen Lockdowns, also insbesondere auch bei den aktuellen 2G-Beschränkungen im Einzelhandel, angewendet werden kann.

Weiterhin würden nicht nur Fixkosten der Unternehmen teilweise erstattet, sondern der tatsächlich entstandene Schaden ausgeglichen. Dadurch würden auch die enorm hohen, zusätzlichen Personalkosten für die durch den Staat auferlegten Zugangskontrollen der Unternehmen erfasst werden können.

Als nachzuweisender Schaden würde, wie oben beschrieben, die Differenz der Betriebsergebnisse vor Corona und in der jetzigen Pandemiephase vor dem Hintergrund der angeordneten staatlichen Maßnahmen erfasst werden.

Durch die Gewährung parallel zur Überbrückungshilfe hätten auch kleinere Mittelständler die Möglichkeit, die Bundesregelung Schadensausgleich in Anspruch zu nehmen. Nach den derzeit (noch) geltenden Regelungen müsste dafür zunächst die Überbrückungshilfe vollständig ausgeschöpft sein. Dies ist nicht sinnvoll. Denn der nach den Vorgaben der EU-Kommission zu ermittelnde Schaden hat eine deutlich umfassendere Abgrenzung als die nach Überbrückungshilfe berücksichtigungsfähigen Fixkosten. Folglich wären kleinere Unternehmen benachteiligt, wenn sie erst Zugang zu einem Schadensausgleich hätten, wenn beantragten Hilfen das zulässige Volumen der Überbrückungshilfe übersteigen.



Weitere Informationen zur Entwicklung im Einzelhandel

www.einzelhandel.de/zahlenspiegel
www.einzelhandel.de/konsummonitor
www.einzelhandel.de/online-monitor
www.einzelhandel.de/konsumbarometer

Handelsverband Deutschland e. V. (HDE)

Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer | E-Mail: genth@hde.de

Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin | Telefon: 030 / 72 62 50-10 | Fax: 030 / 72 62 50-19

HDE -12.2021