

„Auf uns alle kommt ein enormer Kostendruck zu“

Niemeyer-Chef Johannes von Bötticher hofft, dass sich Frequenz und Umsatz nach der Krise wieder schnell normalisieren

BREMEN // Die Firma M. Niemeyer begann ihre Geschichte 1864 in Bremen. Seit dem Jahr 1888 befindet sich das Unternehmen in Familienhand und wird seit Oktober 2018 von Johannes von Bötticher (37) geführt, der die Familientradition in fünfter Generation als geschäftsführender Gesellschafter fortsetzt. DTZ befragte Johannes von Bötticher nach den Folgen der Corona-Krise für seine Fach- und Einzelhandelsgeschäfte, die nunmehr seit März 2020 von den Auswirkungen der Pandemie betroffen sind.

» Herr von Bötticher, seit bereits 16 Monaten hat das Corona-Virus die Gesellschaft und speziell auch den Handel im Griff. Wie hat sich das bei Ihrem Unternehmen abgespielt, und gab es gravierende Unterschiede in der ersten und zweiten Welle der Pandemie?

Johannes von Bötticher: Wie wahrscheinlich alle anderen Händler, wurden auch wir vom ersten Lockdown komplett überrascht. Wir hatten damals große Probleme, weil die Rechtslage sehr unübersichtlich und vielfach unklar war. Es gab unterschiedliche Regelungen, je nach Bundesland – wir sind in sechs Bundesländern vertreten. Hinzu kam, dass zu Beginn Landkreise, Gemeinden und zuständige Behörden die Regelungen teilweise unterschiedlich ausgelegt haben. Mit diesem „Flickenteppich“ kämpften wir im ersten Lockdown. Teilweise herrschte ein ziemliches Chaos. Der grundsätzliche Unterschied zum zweiten Lockdown, der Mitte Dezember 2020 begann, bestand darin, dass der erste Lockdown deutlich kürzer ausfiel. Deshalb war die erste Welle für uns wirtschaftlich gesehen noch gut zu verkraften.

Das sah beim zweiten Shutdown anders aus?

Von Bötticher: Der zweite Lockdown mit einer Dauer von vielen Monaten hat uns wesentlich härter getroffen. Den bis dato verlorenen Umsatz werden wir dieses Jahr auch nicht mehr aufholen können.

Ihre Geschäfte befinden sich ja in verschiedenen Bundesländern. Wie haben Sie sich auf die unterschiedlichen Anweisungen eingestellt?

Von Bötticher: Unsere Filialen befinden sich in Bremen, Hamburg, Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Hessen. Die unterschiedlichen Regelungen haben unser Krisenmanagement deutlich erschwert. Im zweiten Lockdown fielen die Regelungen etwas



Johannes von Bötticher lenkt das Familienunternehmen M. Niemeyer seit Herbst 2018.

„Ich sehe eine Verpflichtung der Industrie gegenüber dem Einzelhandel. Ohne auskömmliche Margen wird es nicht gehen.“

einheitlicher aus, dennoch gab es teilweise Abweichungen. Für alle Unternehmen mit Standorten in mehreren Bundesländern war das eine enorme Belastung und ein Zeitkiller. Ich weiß gar nicht, wie viele unterschiedliche Verordnungen ich in den letzten Monaten gelesen habe. Hinzu kam noch eine Vielzahl kurzfristiger Änderungen.

Wurden Ladenöffnungszeiten verändert?

Von Bötticher: Überall dort, wo wir massive Frequenzbrüche zu verzeichnen hatten, wurden Öffnungszeiten reduziert und Kurzarbeit eingeführt. Das war vor allem in Einkaufszentren und Innenstädten der Fall, wo wir teilweise über 50 Prozent Frequenz und Umsatz verloren haben. Hier ist zu berücksichtigen, dass wir auf Grund der hohen Schließungsrate benachbarter Geschäfte – zum Beispiel bei Anbietern

von Textilien, Schuhen, Elektronik und Technik oder Juwelieren, aber auch von Restaurants in beiden Lockdowns massiv betroffen waren. Standorte in Vorkassenzonen von Lebensmittelmärkten oder in Fachmarktzentren für den täglichen Bedarf waren zum Glück überwiegend nicht oder nur in geringem Ausmaß betroffen.

Wie stark nutzen Sie das Instrument der Kurzarbeit?

Von Bötticher: Die Einführung von Kurzarbeit als mehr oder weniger einziges Mittel zur Kostenreduktion, war unumgänglich. In unserer Unternehmensgeschichte war es meines Wissens nach das erste und einzige Mal, dass es zu Kurzarbeit gekommen ist. Die Umsetzung, quasi ohne Vorlaufzeit, war eine Herausforderung. Wir sind deshalb froh, dass wir die Kurzarbeit am 1. Juni aufheben konnten und hoffen, dass es nicht zu weiteren Lockdowns kommt und Frequenz und Umsatz sich möglichst schnell wieder normalisieren.

Gab es Geschäftsschließungen?

Von Bötticher: Im ersten Lockdown mussten insgesamt sieben Geschäfte befristet geschlossen werden. Im zweiten Lockdown waren wir glücklicherweise von Schließungen nicht betroffen.

Bei Ihrer Sortimentsbreite spielen Zigaretten, Tabak, Zigarren wie

Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung Ihres Familienunternehmens ein und welche Bedeutung haben die Themen Sortimentserweiterung und Standortanalyse?

Von Bötticher: Erst einmal hoffe ich, dass mit den derzeitigen Lockerungen auch Frequenz und Umsatz möglichst schnell zurückkommen. Und natürlich, dass es nicht noch zu einem weiteren Lockdown kommt. Wir haben in den letzten Jahren viel Zeit und Energie darauf verwendet, unser Filialportfolio zu optimieren. Dabei haben wir nicht oder wenig rentable Standorte konsequent geschlossen und neue Standorte in vielversprechenden Lagen eröffnet. Parallel haben wir in den letzten Jahren das Team unserer Hauptverwaltung verstärkt, Prozesse optimiert und digitalisiert sowie Systeme modernisiert.

Wie ist Ihre mittelfristige Strategie?

Von Bötticher: In den nächsten Jahren werden wir eine organische Wachstumsstrategie verfolgen. Aus meiner Sicht sind wir inzwischen so aufgestellt, dass wir auch mehr als 76 Filialen betreiben könnten. Wir hoffen, bald in eine Wachstumsphase zu kommen. Natürlich mit Augenmaß, wie es sich für ein hanseatisches Familienunternehmen gehört. Übrigens ist dabei der Zukauf von Standorten nicht ausgeschlossen und in den letzten Jahren mehrfach erfolgt. Entsprechende Angebote, die uns erreichen, häufig von Betreibern, die keinen Nachfolger haben oder finden, prüfen wir gerne und genau. Sofern Standorte zu uns passen, können wir eine schnelle und professionelle Abwicklung garantieren.

Geben Sie uns einen Ausblick auf die Zukunftserwartungen für Ihr Unternehmen.

Von Bötticher: Ich glaube, nach der Krise müssen alle erst einmal kräftig durchatmen und ein bisschen Urlaub nehmen. Danach freue ich mich dann aber auch wieder, alle anstehenden Aufgaben und Herausforderungen mit Energie, Elan und Begeisterung angehen zu können.

Vor welchen Herausforderungen steht der Tabakwaren-Fachhandel?

Von Bötticher: Ein Thema, das aus meiner Sicht auf uns alle in der Branche zukommen wird, ist ein immenser Kostendruck, der vor allem durch den rasant steigenden Mindestlohn zustande kommt. Aufgrund der Preisbindung bei Tabakwaren können wir steigende Kosten nicht an den Konsumenten weitergeben, wie zum Beispiel die Gastronomie oder Friseur es tun werden. Hier ist vor allem die Zigarettenindustrie in der Pflicht, den Wirtschaftsnutzen für den Einzelhandel so zu gestalten, dass die Kostensteigerungen auch erwirtschaftet werden können. Ich sehe hier eine Verpflichtung der Industrie gegenüber dem Einzelhandel. Ohne auskömmliche Margen wird es nicht gehen.

Herr von Bötticher, wir danken Ihnen für das Gespräch.

kdp

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

M. Niemeyer Cigarren ist die vertraute Bezeichnung des 1864 gegründeten Fachhandelsfilialisten in Norddeutschland mit 76 Geschäften, der Hauptverwaltung in Bremen und aktuell 405 Mitarbeitern. Tabakwaren, Raucherbedarf, E-Zigaretten, Zeitschriften und Lotto prägen den Geschäftscharakter. Hinzu kommen Spirituosen und standortspezifische Zusatzsortimente sowie Dienstleistungen, zum Beispiel Fahrkarten für den öffentlichen Nahverkehr und Post- und Paketservice.