



ZWISCHEN „GEHT SO“ UND „SCHWIERIG“

Die Corona-Krise hat unsere Wirtschaft schwer in Mitleidenschaft gezogen. Ganze Branchen sind nach wie vor bedroht. Der Reisewirtschaft oder Ausrichtern und Ausstattern von Veranstaltern brechen bis heute die Einnahmen weg. Und der stationäre Einzelhandel leidet jetzt noch mehr unter dem Online-Wettbewerb.

Die Wirtschaftsweisen haben Deutschland zum Jahresende Arbeitslosenzahlen von fünf Millionen prophezeit. Die Arbeitsagentur Trier kann nur den Ist-Stand der jüngsten Vergangenheit beziffern. Demnach waren im Eifelkreis Bitburg-Prüm die Arbeitslosenzahlen im Juli im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 34 Prozent gestiegen (auf 3,4 Prozent). Im Kreis Vulkaneifel betrug der Anstieg 55 Prozent (auf 4,5 Prozent). Das ist sicher noch nicht das Ende der Fahnenstange, weil viele Menschen in Kurzarbeit sind. Insgesamt haben seit März im Eifelkreis 970 Unternehmen für 8.483 Mitarbeiter von dem Instrument Gebrauch gemacht. Im Kreis Vulkaneifel waren es 630 Unternehmen mit 6.077 Mitarbeitern. Und wie viele Unternehmen die Krise nicht überstehen werden, das wird sich auch erst zeigen, wenn die kurzzeitig ausgesetzte Insolvenz-Anzeigepflicht wieder eingeführt wird.

Dr. Matthias Schmitt, der bei der IHK Trier zuständig ist für Standortpolitik und Unternehmensförderung, hat Umfragen zu den Folgen der Pandemie ausgewertet. Während des Lock-downs hatte jedes zehnte Unternehmen in der Region angegeben, eine Insolvenz zu fürchten. Schmitt: „Das bedeutet nicht, dass jedes zehnte Unternehmen tatsächlich am Ende insolvent sein wird. Aber sehr viele konnten das nicht aus-

schließen.“ Inzwischen habe sich die Wirtschaft teilweise wieder erholen können. Wie gut, das hänge vor allem von der jeweiligen Branche ab. In der Veranstaltungsbranche beispielsweise kann von einer „Erholung“ keine Rede sein.



„Wenn wir die Infektionszahlen unter Kontrolle halten, könnte die Konjunktur im dritten Quartal einen Sprung nach oben machen“, sagt Dr. Matthias Schmitt von der IHK Trier.



Sie fühlen sich allein gelassen: Ralf und Klaus Ofer, Geschäftsführer und Gründer der OK-Messebau & Eventservice GmbH & Co. KG in Scheid sind alle Aufträge geplatzt.

Klaus Ofer aus Scheid hat schon Kanzlerfeste ausgestattet, als die Bundesregierung noch in Bonn saß. Der ganz große Durchbruch kam im Jahr 2006: „Wir waren das einzige deutsche Unternehmen, das in allen zwölf WM-Stadien

Aufträge hatte. Das war auch unser großes Sommermärchen“, erinnert sich Ofer. Danach gründete er die OK-Messebau & Eventservice GmbH & Co. KG, deren Geschäftsführer sein Sohn Rolf ist. Wenn die beiden ihre Kunden aufzählen, dann klingt das wie das Who ist Who der Wirtschaftsprominenz: Volkswagen, Toyota, Bertelsmann, AXA, Lufthansa und viele andere Größen, auch aus der Region. Der Erfolg endete jäh am 27. Januar, mit dem Verbot von Großveranstaltungen. „Wir hatten gerade den Auftakt einer ganzen Veranstaltungsreihe in Stuttgart fertiggestellt. Das Material wurde noch bezahlt, aber es fand keines der sechs Events statt“, sagt Geschäftsführer Rolf Ofer.

Heute hat das weltweit aktive Unternehmen keinen Auftrag mehr und rechnet mit einem Umsatzverlust von 1,8 Millionen Euro allein in diesem Jahr. Ob die auf das kommende Jahr verschobenen Messen und anderen Veranstaltungen tatsächlich stattfinden, steht zudem in den Sternen. Indes besinnt man sich in Scheid auf das zweite Standbein: Neben dem Messebau liefert Ofer Equipment für Feiern in Familien oder Unternehmen. Gründer Klaus Ofer geht davon aus, dass das Unternehmen dieses Jahr noch überleben wird, aber: „Dann werden die Rücklagen aufgebraucht sein. Auch das, was für die Altersruhe für meine Frau und mich gedacht

war, stecken wir gerade in die Firma.“ Die Soforthilfe sei zwar angekommen, aber damit habe er die Kosten von einem Monat decken können. Jetzt hat sein Steuerberater den Antrag auf Überbrü-



„Während der Ferien sind die Geschäfte zufriedenstellend gelaufen“, sagt Kevin Müllerstein, Küchenchef der Neroth in Neroth.

ckungshilfe gestellt – das könne dauern.

Besonders gelitten haben laut der IHK auch die Reisewirtschaft und das Gastgewerbe. Letztere hätten ihre Geschäftslage in Umfragen als „sehr schlecht“ eingeschätzt.

Das gilt aber nicht für alle Hotels und Gaststätten. Kevin Müllerstein, Küchenchef der Neroth, hofft, dass der Familienbetrieb in Neroth „einigermaßen gut“ durch die Krise kommen wird. „Wir haben an den Wochenenden Außer-Haus-Essen angeboten, das wurde auch ganz gut angenommen. Damit haben wir ein Viertel unseres normalen Umsatzes gemacht und konnten uns so über Wasser halten.“ Außerdem habe man die Krise genutzt, um an neuen Rezepten zu arbeiten. „Unsere Speisekarte ist kleiner geworden, dafür finden unsere Gäste jetzt alle zwei Wochen ein neues Angebot an aufwendigeren Gerichten“, so Müllerstein. Seitdem der Hotelbetrieb wieder gestartet werden durfte, hat sich das Geschäft

langsam erholt: „Viele Menschen, speziell Wanderer, sind aus den großen Städten zu uns gekommen. Also es lief wirklich gut durch die ganze Ferienzeit hindurch.“ Dennoch wird der Umsatz über das ganze Jahr hinweg deutlich unter dem vom vergangenen Jahr zurückbleiben. Immer noch finden seltener Familienfeiern statt. Und wegen den Abstandsregeln gibt es im Restaurant weniger Sitzplätze.

Auch Hans Sauer, Inhaber des Kölner Hofes in Prüm, schaut eher positiv in die Zukunft. Er hat ebenfalls sein Unternehmen mit Außer-Haus-Verkäufen über Wasser halten und zumindest seinen Auszubildenden durchgehend beschäftigen können. Das Personal war in Kurzarbeit,



Hans Sauer, Inhaber des Kölner Hofes in Prüm, und seine Mutter und Assistentin Julia Peter, haben sich während der Krise mit Außer-Haus-Gerichten über Wasser gehalten.

so lange das Restaurant geschlossen blieb. „Als wir wieder öffnen durften, haben wir das Personal zu 20 Prozent arbeiten lassen, jetzt liegen wir bei ungefähr 50 Prozent“, sagt Sauer. Und der Umsatz liege inzwischen wieder 60 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Der hintere Bereich des Restaurants ist immer noch geschlossen, weil die Leute sonst so eng zusammensitzen. Allerdings hatten wir Glück mit dem Wetter und die Terrasse war voll.“ ►

Beide Gastronomen haben den Vorteil, dass ihre Häuser Eigentum sind. Klagen hören sie eher von den Kollegen, die auch noch Pacht zahlen müssen. „Von einer Insolvenz habe ich bisher aber noch nichts gehört“, sagt Kevin Müllerstein von der Neroburg. Hans Sauer indes weiß, dass manche Gastronomen voller Sorge auf die Infektionszahlen schauen: „Eine neue Welle könnte im Herbst auf uns zukommen. Dann können wir außerdem den Außenbereich nicht mehr nutzen und nur wenige Gäste wollen ins Restaurant hineingehen“, so Sauer. Zudem fürchteten sie einen „Corona-Stempel“, wenn bekannt würde, dass einer der Gäste infiziert gewesen sei. Sauer findet es vor diesem Hintergrund bedenklich, wie leichtfertig sich manche Menschen in ihrem Urlaub verhalten haben: „Dafür habe ich wirklich kein Verständnis, dass man im Urlaub Party macht, weil man es zuhause nicht darf. Das Risiko ist viel zu hoch.“

Kaum eine Branche ist so zweigeteilt in Gewinner und Verlierer wie der Einzelhandel. So konnte laut der IHK-Umfrage der Nahrungsmittelhandel ein deutliches Plus verbuchen. Auch Baumärkte hätten ihren Umsatz steigern können. „Wir sind sehr dankbar, dass wir gut durch die Krise kamen. Unser Vorteil war, dass wir nicht schließen mussten“, sagt entsprechend Isolde Friedel, Mitgeschäftsführerin des Werkmarktes Hammes in Hillesheim. Kunden waren in Kurzarbeit, das Wetter wunderbar. Also wurde repariert, renoviert, umgebaut, oder der Garten verschönert. „Wir bieten neuerdings Farben an und die waren sehr gefragt. Die



Isolde Friedel und Otto Hammes, Geschäftsführer des Bauwerk Hammes in Hillesheim, sind dankbar dafür, dass sie gut durch die Krise kamen.

Waren im Bereich Haushalt und Tisch dagegen eher nicht.“ Das ändere sich jetzt langsam. Beim Stahlhandel des Unternehmens müssen die Kunden heute noch alle Waren vorbestellen. Allerdings war die Belastung in der Krise höher. Das Team im Baumarkt war in zwei Gruppen aufgeteilt worden, die sich nicht begegnen

durften. „Das jeweils halbe Team musste nicht nur die Nachfrage bewältigen. Auch zusätzliche Aufgaben kamen hinzu, wie die Desinfektion des Eingangsbereiches und der Arbeitsgeräte“, sagt Mitgeschäftsführer Otto Hammes. Friedel und Hammes hoffen jetzt, dass es infolge der Krise nicht zu Lieferengpässen bei Werkzeugen oder Materialien kommen wird.

Auch Jens Walla, der in Gerolstein sein Geschäft



„Im Mode-Einzelhandel sieht es deutlich schlechter aus als in der Elektrobranche, wo Verkauf und Handwerk verknüpft sind“, sagen Anke Sodermanns-Walla, Inhaberin der Boutique My Style, und Jens Walla, Inhaber von EP Sünden in Gerolstein.

EP Sünden betreibt, möchte vor allem beim Blick auf andere Einzelhändler nicht klagen. Zwar habe er kurzzeitig Probleme gehabt, als er das Geschäft schließen musste. „Wir sind sehr serviceorientiert, deshalb konnten die Leute im Notfall klingeln und wir haben sie dann einzeln in den Verkaufsraum gelassen. Natürlich immer mit Abstand und Maske“, so Walla. Wenn also der Kühlschrank oder die Tiefkühltruhe nicht mehr funktionierten, konnte man bei ihm das neue Gerät erwerben. Der Umsatz beim Verkauf sei zwar ordentlich in die Knie gegangen. Allerdings hatten seine Handwerker, die sich bei Kunden um Sicherheits- oder Brandschutztechnik sowie Elektroinstallationen kümmern, während der ganzen Zeit ausreichend zu tun.

Deutlich schlimmer erwischt hat die Krise den Mode-Einzelhandel. Anke Sodermanns-Walla, die im Rondell die Boutique My Style betreibt, musste ihr Geschäft fünf Wochen lang komplett schließen. Das wären ihre umsatzstärksten Wochen im Jahr gewesen. „Für mich bedeutet das einen sehr hohen Umsatzverlust. Die Ware hing bereits im Laden und war auch schon bezahlt“, sagt Sodermanns-Walla. Immerhin haben ihre Stammkunden Auswahlpakete bei ihr bestellt, wofür sie ihnen ausdrücklich dankbar ist. Aber auch das sei nur ein Tropfen auf den heißen Stein gewesen. Nach der Öffnung ist der Verkauf nur schleppend angelaufen, weil die Kunden verunsichert seien. Als in der Ferienzeit Stammkunden und Urlauber bei ihr einkauf-

ten, stieg der Umsatz langsam. Aber: „Diesen Verlust der ersten Monate können wir nicht mehr aufholen.“ Zudem hatte sie schon längst Ware für den kommenden Winter geordert. Der Vorlauf für eine Order betrage ein Jahr und das lasse sich zum größten Teil nicht stornieren. Die festangestellte Mitarbeiterin war in Kurzarbeit. Zudem hat Sodermanns-Walla gleich am Anfang Soforthilfe beantragt, auf deren Überweisung sie allerdings „unglaublich lange“ habe warten müssen. „Viele Mode-Geschäfte sind bei weitem noch nicht wieder auf der sicheren Seite. Es werden sicher einige von ihnen früher oder später aufgeben müssen.“ Es sei denn, die Kunden kehren zum Einkaufsverhalten von vor der Pandemie zurück. Denn darauf haben sich die Einzelhändler mit dem Einkauf und der Auswahl der Waren eingestellt.

Laut der IHK Trier sind diejenigen Industrie-Unternehmen am besten weggekommen, die sich mit der Nahrungsmittel- oder der Getränkeproduktion beschäftigen. Wir haben beim Gerolsteiner Brunnen nachgefragt. Aber dort ist man noch nicht so weit, ein Ergebnis präsentieren zu können. „Der bisherige Jahresverlauf wird nur sehr schwer mit den Vorjahren vergleichbar sein. Wir bitten um Verständnis, dass wir genaue Zahlen erste Mitte September vorstellen werden“, lässt Roel Annega, Vorsitzender der Geschäftsführung, mitteilen. Das Unternehmen sei froh darüber, dass sich bisher keiner der Mitarbeiter infiziert habe. Das zeige, dass die ergriffenen Hygienemaßnahmen allesamt sinnvoll waren.



Die Umsätze der Automobilindustrie bei der WET GmbH sind laut Geschäftsführer René Dittus (links) zurückgegangen. Die älteren Produkte wie diese Schließstangen von Vater Ernst Dittus laufen unverändert gut.

Die Automobilindustrie fürchtet weltweit eine sinkende Nachfrage. Ob das auch hiesige Zulieferer trifft? Wir haben in Wiesbaum bei der WET GmbH nachgefragt. Hier werden beleuchtete Einstiegsleisten konfektioniert und Leisten für drei Automobil-Hersteller beklebt und verpackt. Das sind 70 Prozent des Umsatzes – in normalen Jahren jedenfalls. „Wir müssen mit

Einbrüchen von bis zu 35 Prozent rechnen“, sagt Geschäftsführer René Dittus. Viele Mitarbeiter waren in Kurzarbeit und er rechnet damit, dass ein Teil seiner Mannschaft auch noch in den restlichen Monaten dieses Jahres und sogar im kommenden Jahr in Kurzarbeit bleiben wird. Ernst Dittus (94) Gründer des Unternehmens Bauer & Dittus, kommt dennoch jeden Tag zur Arbeit. Denn der Absatz an seinen Produkten, wie Schließstangen oder Ablagehalter für Stahlschränke, ist gleichgeblieben. Der Mann, der in seiner Jugend fünf Jahre Gefangenschaft in Stalingrad überlebt hat, ist sicher, dass das Familienunternehmen WET GmbH auch diese Krise überstehen wird.

Beim Stahlmöbelhersteller PAVOY in Hillesheim läuft es in diesem Jahr auch nicht ganz rund. Die Garderoben für Fitness-Studios und die Stahlschränke für Unternehmen, Schulen oder Vereine finden zu 75 Prozent in Deutschland ihre Kunden und zu 25 Prozent im europä-



„Trotz der Umsatzverluste kann das Jahr noch erfolgreich enden“, so Udo Probst, kaufmännischer Leiter des Stahlmöbelherstellers PAVOY in Hillesheim.

schen Ausland. Udo Probst, kaufmännischer Leiter des Unternehmens, geht davon aus, dass der Umsatz in diesem Jahr spürbar unter dem des Vorjahres liegen wird. „Das Jahr kann unter dem Strich trotz der Umstände noch erfolgreich enden.“ Das habe das Unternehmen dem Kurzarbeitergeld zu danken, und einer wichtigen Entscheidung: „Wir sind Qualitätshersteller und verkaufen normalerweise nicht über den Preis. Jetzt mussten wir für unsere Verhältnisse vergleichsweise aggressiv an der Preisschraube drehen, wo es um größere Objekteinrichtungen ging“, so Probst. Beim überwiegenden Katalog-Geschäft habe man keinen Einfluss auf die Preisgestaltung. Dabei steht gerade der Bau der neuen Produktionshalle an, die einige Millionen Euro kosten wird. So ist Probst froh, dass heute ein allererster Auftrag aus Dubai auf seinem Tisch gelandet ist. In der Bauwirtschaft soll es laut der IHK Trier keine Corona-Dellen

geben. Das bestätigt Giuseppe Stuppiello, technischer Geschäftsführer der Streif GmbH in Weinsheim: Im Juni habe das Unternehmen bei den Verkaufszahlen den allerbesten Monat seit Jahrzehnten gehabt. „Wir haben außerdem festgestellt, dass die Menschen deutlich werthaltiger bauen wollen.“ Keiner der 260 Mitarbeiter am Standort musste in Kurzarbeit gehen, niemand wurde entlassen oder zwangsbeurlaubt. Im Gegenteil: Weitere Mitarbeiter und sechs neue Auszubildende konnten eingestellt werden. Dabei hatte es nicht besonders rosig ausgesehen, als es im März mit der Pandemie losgegangen war. „Wir sind von März bis Juni in den Zweischicht-Betrieb gewechselt, um das Risiko zu minimieren“, sagt Stuppiello. Beim Hausaufbau wurden die Gewerke auseinandergezogen. Deshalb wurden zwar Häuser später fertiggestellt, aber es gab keine Stilllegung der Baustellen. Nur die Kunden in Luxemburg mussten sich gedulden, denn die Grenzen waren dicht. „Im April stagnierten die Bestellungen. Aber dann lief es durchweg positiv“, so Stuppiello.

Fabian und Daniel Rieder, die Geschäftsführer des Fenster- und Türenherstellers JOLEKA in Kalenborn-Scheuern, mussten zunächst heftige Umsatzeinbrüche hinnehmen. „Das war in den Monaten März und April in Deutschland der Fall. Und länger anhaltend in Luxemburg wegen der Grenzschließungen“, sagt Fabian Rieder. Die Mitarbeiter der Produktion mussten für sechs Wochen zu 50 Prozent in Kurzarbeit wechseln. Inzwischen seien die Umsätze wieder deutlich nach oben gegangen. Welche Produkte besonders nachgefragt waren? „Bei unserer Schwesterfirma Kalverkamp haben wir eine extrem gestiegene Nachfrage für alle Outdoor-Produkte wie Markisen, Lamellendächer oder Terrassendächer festgestellt“, so Rieder.

Während der Krise waren auch die Banken extrem gefordert. Ob das deren Geschäftsergebnis verbessern wird? Andreas Theis, Vorstand der Volksbank Eifel, bezweifelt das: „Wir haben Corona-Hilfsmittel und Corona-Darlehen zur Verfügung gestellt und kommen damit knapp auf 15 Millionen Euro.“ Im Verhältnis zum Kreditportfolio dieser Volksbank, das bei einer Milliarde Euro liege, sei das eher wenig. So habe Corona zu einem Mehraufwand an Beratung und Prüfanforderungen geführt. Dennoch geht Theis davon aus, dass das Kreditvolumen

in diesem Jahr um fünf Prozent steigen könnte, weil das Handwerk insgesamt, vor allem aber die Baubranche Konjunktur haben. Das Ergebnis für 2020 werde noch stabil bleiben. Welche Auswirkungen die Pandemie in den Folgejahren haben wird, könne noch niemand einschätzen. Theis: „Aber Corona wird auch in der Finanzwirtschaft Spuren hinterlassen.“

Sicher nicht nur in der Finanzwirtschaft. Aber Matthias Schmitt von der IHK Trier wagt bereits „vorsichtigen Optimismus“, falls es nicht zu einer zweiten Welle kommt. Darauf hoffen alle Unternehmer in der Region – und mit ihnen Stefan Mertes, zuständig für die Wirtschaftsför-



Anfangs habe es nicht so gut ausgesehen, aber das Geschäft sei trotz der Krise gut verlaufen, sagt Giuseppe Stuppiello, technischer Geschäftsführer der Streif GmbH.

derung in der VG Gerolstein. Er hofft, dass die Region mit einem blauen Auge davonkommen könnte: „Wir haben viele starke Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen. Das wird uns helfen, einigermaßen stabil durch die Krise zu kommen.“ Mertes macht derzeit Überstunden, um Unternehmer persönlich zu treffen. Was er zu hören bekommt, klingt oftmals so wie beim Messebauer aus Scheid, der sich wie viele andere unverschuldet am Abgrund wiederfindet. Ofer: „Ich fühle mich allein gelassen!“ Zum Beispiel von der Handwerkskammer, die Beiträge kassieren, während keine Einnahmen zu verzeichnen sind. Von der Regierung, und nicht zuletzt sogar von den Verantwortlichen hier vor Ort. Denn OK-Messebau hätte die Corona-Ambulanz in Hillesheim bauen können, aber der Auftrag ging an einen Messebauer aus Hannover. Ofer: „Dabei bauen wir seit Jahren Rettungswachen.“ Heute ist seit langem der erste Auftrag bei ihm angekommen. Endlich ein Licht am Horizont!