

Ergebnisse der Umfrage „Fair-Handels-Lieferanten und Corona“

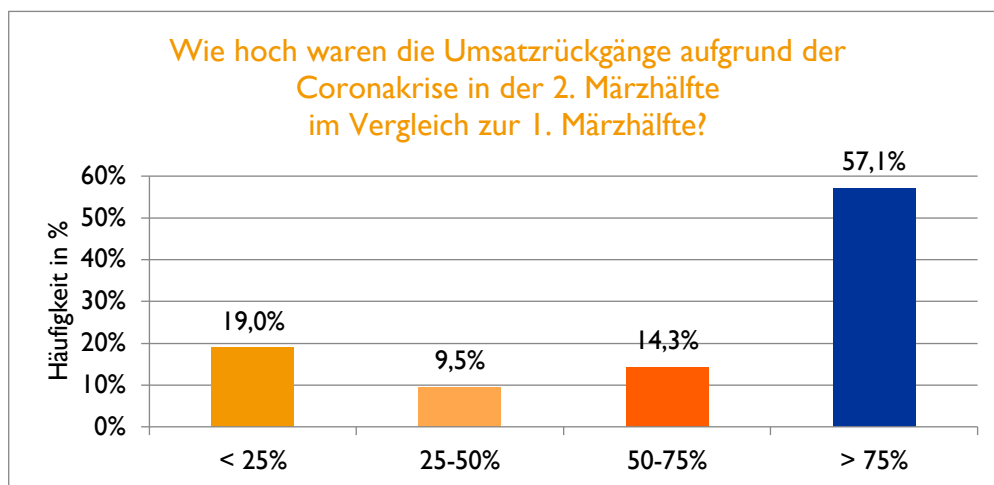
I. Einleitung

Anlässlich der Corona-Krise und der damit verbundenen Einschränkungen der Geschäftstätigkeit, hat der Weltladen-Dachverband seine anerkannten Lieferanten gebeten, an einer Umfrage teilzunehmen. Ziel der Umfrage war es zum einen, ein möglichst umfassendes Bild der aktuellen Situation in den Fair-Handel-Unternehmen zu bekommen, die sich vollumfänglich dem Fairen Handel verpflichtet haben. Zum anderen wollte der Weltladen-Dachverband eine erste Einschätzung der Situation bei den Handelspartnern/Produzenten erhalten.

Die Umfrage lief vom 3. bis zum 14. April 2020; erfreulicherweise haben mehr als die Hälfte aller 82 anerkannten Fair-Handels-Lieferanten daran teilgenommen. Die Kommentare wurden teilweise gekürzt und anonymisiert.

2. Wirtschaftlicher Einbruch

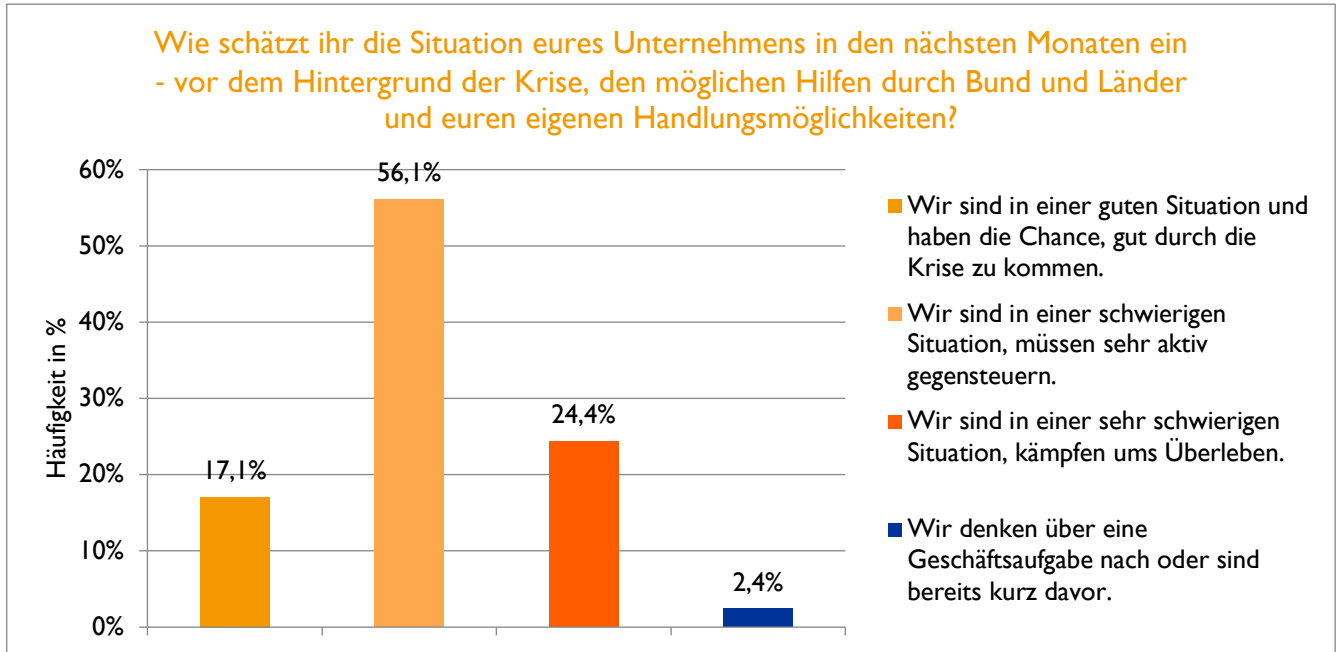
Lieferanten, die diese Frage beantwortet haben: 42



Fazit: Die Umsatzrückgänge im März waren, wie nicht anders zu erwarten, erheblich. Aber immerhin konnten knapp 20% der Unternehmen den Einbruch bei unter 25% halten – vermutlich durch den Handel mit Lebensmitteln, der teilweise auch über Supermärkte erfolgt sein dürfte. Dennoch ist es erschreckend, dass fast 60% der Unternehmen mehr als 75% Umsatzrückgang hatten.

3. Wirtschaftliche Aussichten aus heutiger Sicht

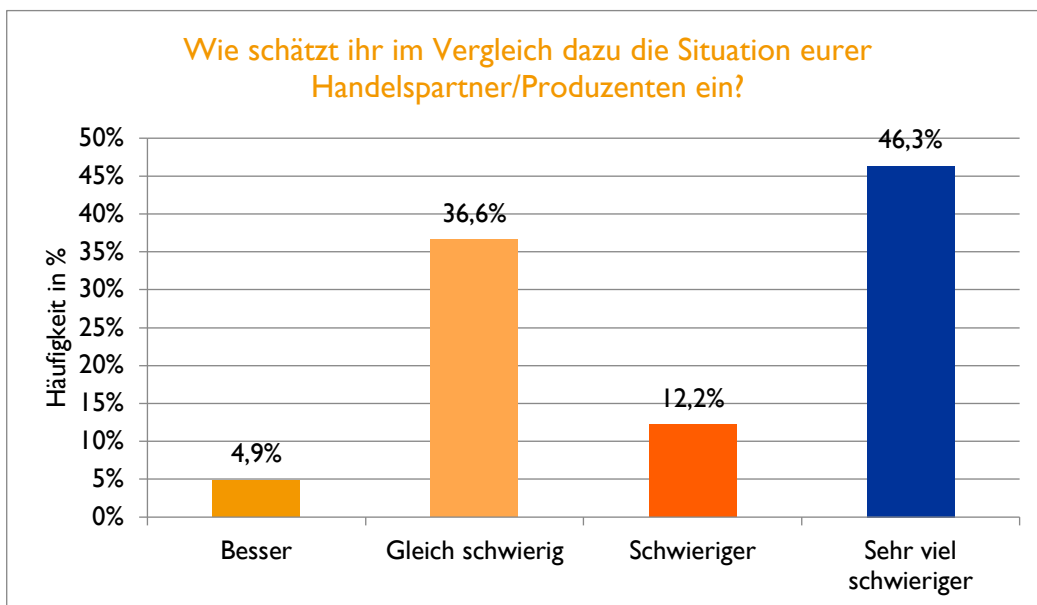
Lieferanten, die diese Frage beantwortet haben: 41



Fazit: Mehr als ein Viertel der befragten Unternehmen gibt an, um ihr Überleben zu kämpfen. Bereits so kurz nach Beginn der Krise und trotz staatlicher Hilfen sind das erschreckende Zahlen. Es deutet darauf hin, dass bei vielen der Fair-Handels-Unternehmen wenig bis keine Rücklagen vorhanden sind, um die Krisenzeit zu überbrücken.

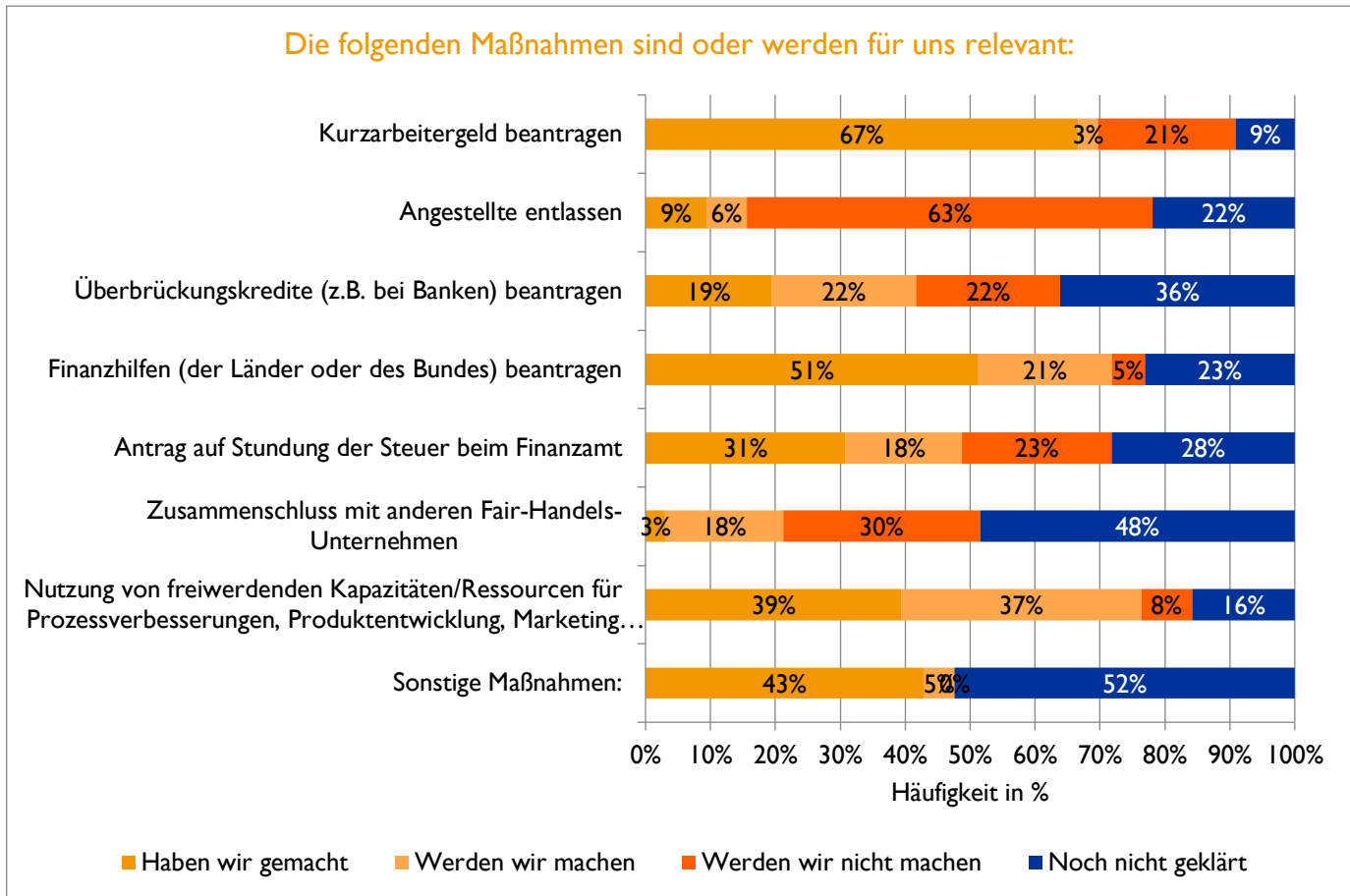
4. Vergleich mit Situation der Handelspartner/Produzenten

Lieferanten, die diese Frage beantwortet haben: 41



5. Maßnahmen in eigenen Unternehmen

Lieferanten, die diese Frage beantwortet haben: 40



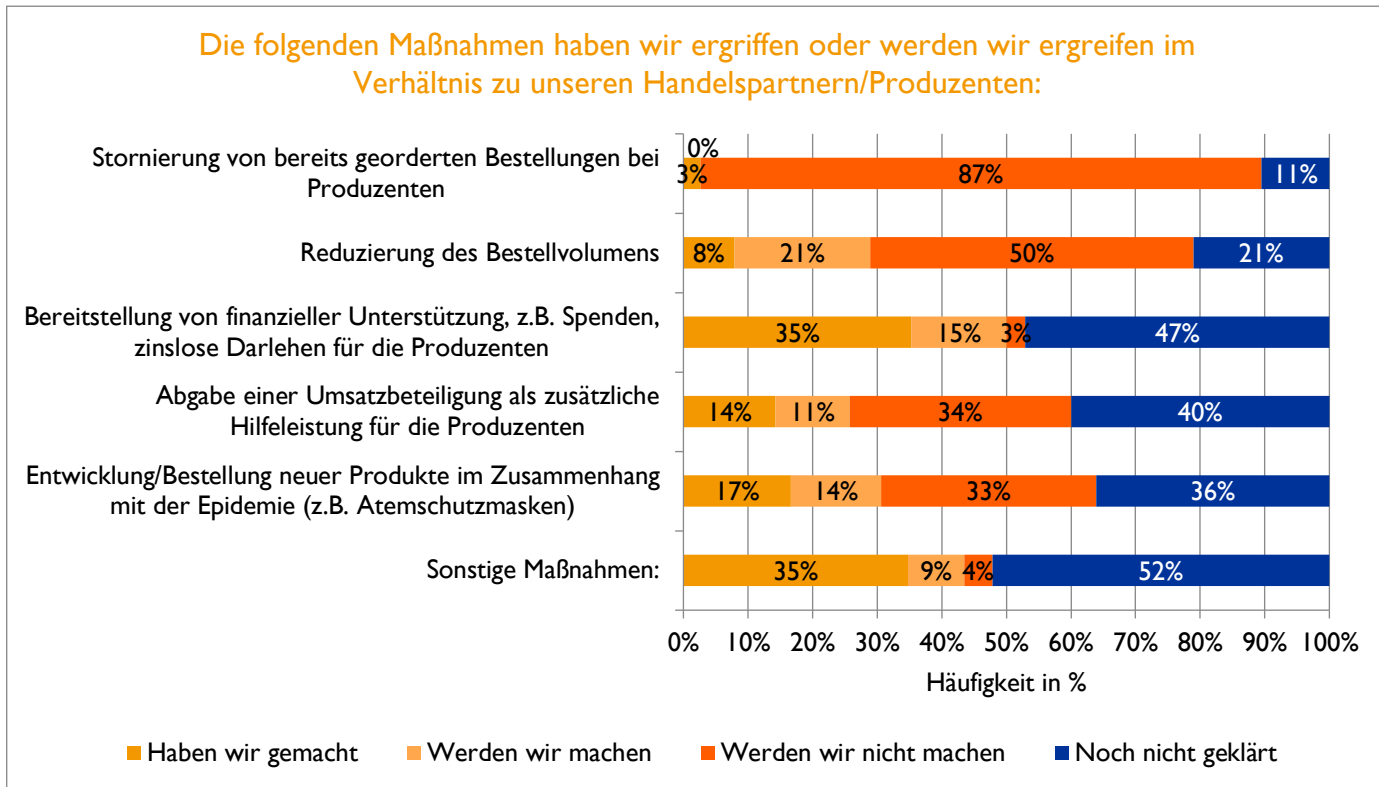
Fazit: Die Maßnahmen von Bund und Ländern, insbesondere Kurzarbeitergeld und die Finanzhilfen werden von der großen Mehrzahl der Lieferanten gut angenommen. Einen Zusammenschluss mit anderen Fair-Handels-Unternehmen ziehen bisher nur wenige in Betracht.

6. Sonstige Maßnahmen im eigenen Unternehmen

- 1. Verbesserung des Internet-Auftritts ist in Arbeit., 2. Kontakt mit Weltläden aufrechterhalten., 3. Durch unseren Förderverein weitere Spenden für unser Training Centre anwerben
- Abbau von Überstunden, Ideenfindung wie wir uns helfen können...
- Anmerkung - die Entlassung hat nur mittelbar mit Corona zu tun, das hat das vermutlich nur beschleunigt. Wenn die Einschränkungen noch sehr viel länger andauern, werden wir nicht umhinkommen, auch ins Endkundengeschäft einsteigen zu müssen, was wir eigentlich nicht wollen. Der gesamte Ablauf mit neuen Produkten ist komplett durcheinander.
- Aufbau eines Online-Shop
- Aufbau von Direktmarketing und Anbindung an diverse Verkaufsplattformen
- Briefe an Vermieter wg. Reduzierung, bzw. Stundung : 70% erfolgreich; Briefe an Anleger/Investoren: 100% der Rückmeldungen sehr positiv. Wollen bei Bedarf frisches Kapital stellen. Ständig aktualisierten Ticker in der Cloud erstellt: Unsere Partner in Übersee berichten täglich. Corona-Fonds für Produzenten ins Leben gerufen: Spendenaufrufe an 14.000 Privatpersonen und Weltläden
- Gründliche Inventur, Aufgabenverteilung neu organisieren
- Marketingkonzept
- nützen die Zeit, um einen Katalog zu erstellen
- Online Verkauf von Gutscheinen, aktiv in sozialen Medien
- Optimierung der Angebote für Weltladen-Kunden, die übergangsmäßig online bei uns statt im WL einkaufen
- Sonstige Marktplätze aktivieren oder anfragen
- Sozialversicherungsbeiträge - Aufschub bis Ende Juli, Mietzahlungen - Aufschub bis Ende Juli, Leasingzahlungen - Aufschub bis Ende Juli
- Stammkunden wurden gebeten mehr Werbung für uns zu machen und loyal zu bleiben. Ratenkredite können nicht beglichen worden und Darlehensgeber müssen darauf verzichten. Zinsen können auch nicht gezahlt werden.
- Verzicht auf Unternehmerlohn - keine Auszahlung für die nächsten Monate. Dadurch entfällt für die Firma auch die Zahlung der Lohnsteuer. Kurzarbeitergeld gilt nicht für Selbständige. Abfragen von finanziellen Ressourcen im Kundenkreis um festzustellen, wie hoch der Liquiditätsengpass wirklich sein wird. Abfragen von finanziellen Ressourcen im Kunden-, Familien-, und Freundeskreis, um ggf. rasch an zinslose Darlehen zu kommen. Das Stutzen von Kosten + Kreditaufnahme verschiebt ansonsten das Problem nur um einige Zeit.
- Wir versuchen: so schnell wie möglich einen Online-Shop zu öffnen. Auf Online Marketplace unsere Produkte anbieten (natürlich nicht Amazon)
- Wir versuchen alternative Produkte zu entwickeln. Aktuell läuft der Versuch, zertifizierte Mundschutzmasken zu produzieren. Allerdings haben unsere Partner unter einem kompletten Lockdown zu leiden, was operatives Handeln erschwert.

7. Maßnahmen für Handelspartner/Produzenten

Lieferanten, die diese Frage beantwortet haben: 39



Fazit: 87 % der Lieferanten haben entschieden, keine Bestellungen zu stornieren, woraus das Bemühen ersichtlich wird, auch in schwierigsten Zeiten die Handelspartner zu schützen bzw. nicht zu benachteiligen (wie es von vielen konventionellen Unternehmen getan wird). Dies wird auch daraus ersichtlich, dass 50 % haben ihre Handelspartner bereits finanziell unterstützt haben oder planen dies zu tun. 25 % geben oder planen sogar eine zusätzliche Umsatzbeteiligung für die Produzenten.

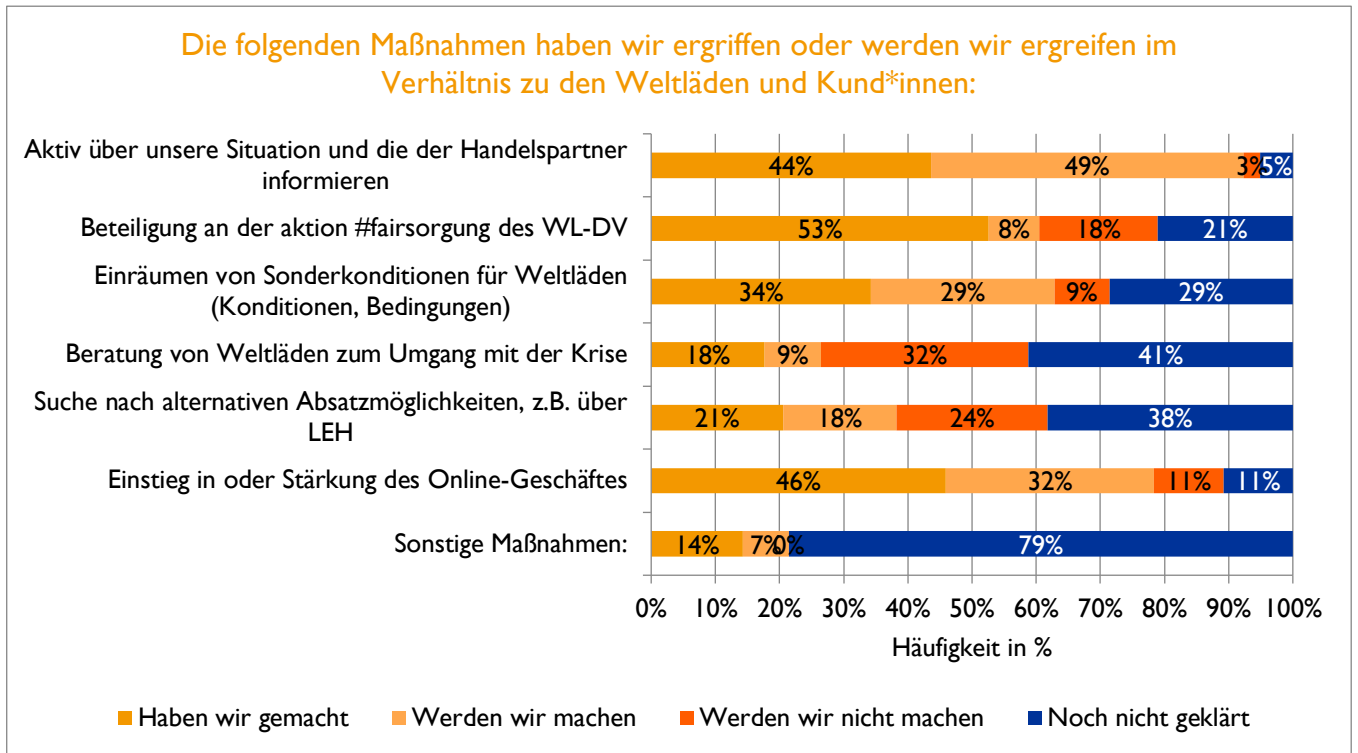
8. Sonstige Maßnahmen für Handelspartner/Produzenten

- zu finanzielle Unterstützung: würden wir gerne machen, sobald wir Darlehen bekommen, zu Abgabe Umsatzbeteiligung: wir haben z. Z. Null Umsatz. Atemmasken herzustellen ist zwecklos, da 1. die Frachtwege zusammengebrochen sind, also nichts schnell z.B. per Luftfracht geliefert werden könnte, 2. ein Verkauf von Atemmasken nicht ohne rechtliche Risiken ist (es gibt bereits Abmahnwellen)
- Bestellvolumen erhöht, da andere Bestellungen komplett weggebrochen. Werden puffern, indem wir unsere Lager überfüllen solange es der Cashflow zulässt dank einem starken 2019. Arbeiten für bessere Umsätze nach der Krise.
- Bestellvolumen in mehrere kleinere Lieferungen bei Lebensmittelprodukten aufteilen zur Minimierung des MHD-Risikos
- Derzeit kann man nirgendwo Produkte bestellen, unsere Produzenten in Indien und Nepal haben bis mindestens Mitte April geschlossen. Daher können wir dort auch keine Atemmasken herstellen lassen. Auch wenn danach wieder weiterproduziert wird ist noch unklar, wie der Transport vonstatten gehen soll und ob dort die Preise absurd in die Höhe schnellen werden und damit unsere Produkte verteuern würden.

- Eine Reduzierung des Bestellvolumens wird ein schleichender Prozess sein. Wir versuchen, neue Produkte zu entwickeln, die insbesondere für das Herbst-, Wintergeschäft interessant sein könnten. Anfragen bei NGO's und Hilfsorganisationen, welche Angebote und Hilfen sie anbieten können.
- Informationen zum Umgang mit Corona nach Ghana kommuniziert => insbes. Infos über Relevanz von Social Distancing und Einhalten von Hygiene.
- Mehr Telefonkontakte
- Selbstverständlich stornieren wir nichts, aber ebenso selbstverständlich können wir jetzt nicht bestellen - unsere Partner können aber auch allesamt nicht arbeiten. Wir haben einem Partner mit einem Darlehen aushelfen können für Lebensmittellieferungen - da es gerade ziemlich genau NULL Umsatz gibt, können wir auch keine Beteiligung daran ausloben. Atemschutzmasken-Muster haben wir angefordert, aber beliefert werden wir auch erst wieder, wenn die Beschränkungen vorbei sind.
- Unser Produzent ist seit 2 Wochen wegen der aktuellen Krise geschlossen, es findet keine Produktion statt. Bis Ende Mai haben wir noch genug Reserven, um Gehälter u.a. Zahlungen dort weiterzuführen, danach wird es eng.
- Unterstützung unserer Produzenten durch eine möglichst große Weihnachtsbestellung, sofern die Situation in Indien dies zulässt. Umsatzbeteiligung an einem speziellen und passend zu der Coronakrise entwickelten Produkt: Wir verzichten auf unsere volle Marge und spenden Sie an unsere Produzenten.
- Zur Umsatzbeteiligung: Anstelle von pauschalen Umsatzbeteiligungen tritt unser „Coronafonds“. Dann können wir bei den größten Engpässen und konkreten Notlagen gezielt helfen. (Die Situation unter den Produzenten ist sehr unterschiedlich) Wir steuern selbst 15.000 € bei. Wir hoffen auf weiteren Zufluss von Privatpersonen und Weltläden.

9. Maßnahmen für Weltläden und Kund*innen

Lieferanten, die diese Frage beantwortet haben: 40



Fazit: 68 % der teilnehmenden Lieferanten nehmen die Corona-Krise zum Anlass, ihr Online-Geschäft zu stärken oder aufzubauen. Stolze 63 % räumen den Weltläden Sonderkonditionen ein oder haben dies zumindest vor. Das ist angesichts der Lage, in der die Lieferanten und ihre Handelspartner sich befinden, eine beeindruckende Zahl.

10. Sonstige Maßnahmen für Weltläden und Kund*innen

- Da die Weltladen-Fachtage in Bad Hersfeld ausfallen und damit die für uns wichtigste Veranstaltung, um mit unseren Kund*innen in Kontakt zu kommen, überlegen wir, im Herbst 2020 uns mehr auf regionalen Fair-Handels-Messen zu beteiligen.
- Sonderkonditionen für Weltläden sind immer im Eins-zu-eins-Gespräch möglich, aber generell gibt unsere Kalkulation das nicht her. Wir gehen davon aus, dass diese Krise nicht länger als maximal bis zum Sommer dauert - sollte das Theater dann immer noch weitergehen, werden wir natürlich einen Endkundenshop aufmachen müssen und damit dann selbstverständlich bei Eurer Aktion #fairsorgung mitmachen.
- Sonstige Marktplätze aktivieren oder anfragen
- Ticker zur Verfügung gestellt mit laufend aktualisierten Informationen. Zentrale und Betreuung der Weltläden sind von Mo - Fr ganztägig besetzt. Der Versand läuft lückenlos.
- Zusammenarbeit mit einer NGO, um Lösungsmöglichkeiten für unsere Projektpartner in Nepal zu suchen. Wir haben eine Mitarbeiterin außer Dienst gestellt und unsere Öffnungszeiten reduziert. Im Vertrieb ist so gut wie nichts mehr zu tun!

II. Was wir dem Dachverband noch mitteilen möchten

- Bitte noch mal prüfen, gegebenenfalls durch Umfrage bei Lieferanten, ob eine Verlegung der Fachmesse auf den Herbst gewünscht/möglich wäre.
- Die Gleichzeitigkeit der Krise weltweit ist schwierig zu bewältigen. Für uns bricht eigentlich der gesamte Jahresumsatz ein, da wir das meiste Geschäft März bis Juli machen.
- Es ist noch recht früh für diese Umfrage - Auswirkungen gerade auf Produzenten werden noch kommen und sind nicht absehbar momentan! Wir sind auf jeden Fall im engen Kontakt mit diesen und werden unterstützen im Rahmen unserer Möglichkeiten. Intensive Info-Arbeit auch an hiesige Konsumenten ist wichtig!
- Es ist sehr schade, dass wir dieses Jahr auf Bad Hersfeld verzichten müssen. Aber ein herzliches Dankeschön für Eure Arbeit!
- Euer Krisenmanagement bzw. die Informationen dazu an die Weltläden ist wirklich hilfreich! Und ihr seid immer aktuell mit euren Informationen! Großes Lob von unserer Seite.
- Für uns Lieferanten wäre es wichtig, dass auf alle Fälle noch eine Messe im Spätsommer/ Frühherbst stattfindet! Für kleine Lieferanten, die keine Außendienstmitarbeiter haben ist der Ausfall der Bad Hersfeld Messe eine KATASTROPHE. Derzeit bestellt kein Weltladen mehr bei uns obwohl einige ja geöffnet haben.
- Schwierige Situation. Für alle wird's jetzt glaube ich psychisch immer schwieriger! Ich hätte gerne dieses Fünkchen Hoffnung, was ich nicht wirklich finden kann und mir auch keiner gibt.
- Wie sich die Situation unserer Handelspartner*innen entwickeln wird, ist noch nicht absehbar. Daher können wir noch keine konkreten Maßnahmen mit ihnen abstimmen.
- Wir benötigen Unterstützung bei der Vermarktung unserer Produkte auf Messen in der zweiten Jahreshälfte. Wir würden uns freuen, wenn der WL-Dachverband, nun da die WL Fachtage abgesagt sind, ggf. für kleinere Hausmessen unter den Weltläden werben könnte.
- Wir sind offen für Kooperationen mit anderen anerkannten Lieferanten: z.B. gemeinsame Importe, wodurch Transportkosten gespart werden auch Logistikorganisation ist möglich.
- Wir versuchen so gut es geht den Kunsthandwerker Familien zu helfen, da es um Existenzen geht und setzen unseren gesamten verfügbaren Cashflow an der Stelle ein. Wir hoffen, dass der WL-Dachverband gute Maßnahmen für die Weltläden schafft, damit diese auch durchhalten! Gemeinsam schaffen wir das.
- Überraschenderweise hatten wir im März noch keinen Umsatzrückgang zu verzeichnen wir erwarten aber einen schwachen April. In diesem Moment sind wir froh, dass wir bereits recht stark im Unverpackt-Bereich aufgestellt sind und auch zumindest mit einigen absatzstarken EDEKAS zusammenarbeiten.
- Wir verstehen, wenn sich Weltläden Existenzsorgen machen. Aber der Faire Handel besteht nicht nur aus Weltläden. Die Wertschöpfungskette besteht aus: 1. Eingangsstufe (Produzenten), 2. Mittelstufe (Entwickler und Importeure) und 3. der Distributionsstufe (Weltläden). Nach unseren bisherigen Kenntnissen kommt es mit allergrößtem Abstand bei den Produzenten zu Existenznöten. Unsere Bestellungen allein werden nicht ausreichen. Darauf müssen wir fokussieren und alle unsere Leistungsfähigkeit inkl. Nothilfen konzentrieren.