# Corona-Wirtschaftshilfen: Endspurt für die Schlussabrechnungen in Bayern

Foto: © studio v-zwoelf - stock.adobe.com

Während der Pandemie erfolgte die Antragstellung für die Corona-Wirtschaftshilfen auf Prognosebasis, um Unternehmen schnell zu helfen. Klar war jedoch, dass auf Basis der tatsächlich eingetretenen Umsätze und Kosten eine Schlussabrechnung erfolgen muss. Nach Angaben der IHK für München und Oberbayern können 46 Prozent der Antragsteller die erhaltenen Gelder komplett behalten. Bei 31 Prozent der Schlussanträge gibt es sogar weitere Mittel, d.h. die Antragsteller erhalten mit der Schlussabrechnung zusätzliche Hilfen. 23 Prozent hatten die Umsatzprognosen in der Antragstellung zu niedrig angesetzt und die gewährten Zuschüsse waren deshalb zu hoch. Die Bearbeitung der Schlussabrechnungen soll Ende 2025 zu über 80 Prozent abgeschlossen sein. Weitere Informationen zu den Schlussabrechnungen in Bayern (z. B. aktueller Bearbeitungsstand, Rückzahlungsquoten, häufig gestellte Fragen) können Sie abrufen bei: **Hotline Wirtschaftshilfen, E-Mail: wirtschaftshilfen@muenchen.ihk.de, Tel.:089 5116-1111.**

**E-Paper statt Print**

**Handel Direkt online lesen.**

**Alle Infos unter: www.hv-bayern.de/handeldirekt**

## Handel Direkt in neuem Look

Liebe Leserinnen, liebe Leser,
mit dieser Ausgabe präsentiert sich unsere Zeitung für den bayerischen Einzelhandel in einem neuen, modernen Format und in zeitgemäßer Optik. Wir haben das Design komplett überarbeitet und die Struktur übersichtlicher gestaltet. Zeitungskopf, Schrift und Spalten sind neu und leserfreundlicher. Der Umfang unseres redaktionellen Angebots hat sich dabei nicht verändert. Wie gewohnt finden Sie in Handel Direkt auf insgesamt 12 Seiten alle Informationen rund um den (bayerischen) Einzelhandel: immer aktuell, übersichtlich und praxisnah. HBE-Mitglieder erhalten Handel Direkt natürlich wie bisher kostenlos per Post. Auf Wunsch vieler Mitglieder bieten wir Handel Direkt natürlich auch nach dem Relaunch weiterhin als E-Paper an. HBE-Mitglieder können jede Ausgabe direkt online lesen: auf PC, Laptop, Tablet oder auch auf dem Smartphone. Dem Leser stehen dabei eine Reihe von speziellen Zusatzfunktionen, wie z. B. die Stichwortsuche oder das Archiv mit älteren Ausgaben, sofort zur Verfügung. Außerdem ist es möglich, das E-Paper als PDF herunterzuladen, um es später offline zu lesen. Und: Handel Direkt als E-Paper ist ökologisch vorteilhaft, da im Vergleich zur Printausgabe weniger Papier und Strom verbraucht werden. Die Anmeldung für das E-Paper ist unter www.hv-bayern.de/handeldirekt möglich. **Weitere Informationen bei: Claudia Chondros, E-Mail: chondros@hv-bayern.de, Tel.: 089 55118-115.**

Handelsverband Bayern
HBE

# Holz-Leute: Ein Traditionsgeschäft startet auch online durch

Leidenschaft für Holz: Seit 1873 befindet sich das Unternehmen der Geschwister Florian Fackler und Stephanie Strobl im Herzen Münchens. Fotos © Rid Stiftung/Jan Schmiedel

**Holz-Leute am Münchner Viktualienmarkt: Mit Leidenschaft, Kreativität und digitaler Kompetenz führen die Geschwister Stephanie Strobl und Florian Fackler das Familienunternehmen und verbinden meisterhaft Tradition und Moderne.**

Handgedrechselte Schalen, Bürsten mit weichem Ziegenhaar, Messer erster Güte, Salatbesteck aus Olivenholz, Haarbürsten aus Pflaumenholz: Manches wirkt wie ein Schmuckstück. Ob praktische Dinge des täglichen Gebrauchs, Schachspiele oder Weihnachtskunst – alles feiert den Dreiklang von Holz, Handwerk und Form.

Holz-Leute ist eine Münchner Institution – über 150 Jahre alt, traditionsbewusst und regional verwurzelt. Doch zeichnet das Fachgeschäft mehr aus: Qualitätsbewusstsein, Ideenreichtum und Offenheit für Neues. Mit Konzentration auf seine Kernkompetenz hat das Unternehmen sein Sortiment permanent weiterentwickelt. Zur erfolgreichen Strategie gehört aber auch der Sprung in die digitale Vermarktung. Seit 2016 betreibt die Holz-Leute KG einen Online-Shop, der ein größeres Zielpublikum erreicht und die internationale Kundschaft bindet. Aufgebaut wurde der neue Vertriebsweg mit Unterstützung der Günther Rid Stiftung für den bayerischen Einzelhandel, die das Unternehmen in ihre Förderprogramme aufnahm.

Florian Fackler verantwortet als Geschäftsführer die Zahlen. Er ist nicht nur ein leidenschaftlicher Verkäufer, sondern bringt auch Expertise in der internationalen Beschaffung und Produktentwicklung ein. Und das ist wichtig für das besondere Angebot, das auch eigene Produktlinien umfasst. „Weil wir Produkte nach unseren Ansprüchen entwickeln lassen, verfügen wir über ein einzigartiges Sortiment", erläutert Florian Fackler beim Gang durch den Laden. „In den Bereichen Bürsten, Schach und Backgammon sind wir führend in der Produkttiefe und -breite."

Seine Schwester Stephanie Strobl leitet den Online-Shop und ist für das Produktdesign verantwortlich. Das Duo ergänzt sich perfekt. Mit ihrer Begeisterung für das Material hält die gelernte Schreinerin und Architektin nicht hinterm Berg: „Holz ist immer warm, lebendig", schwärmt sie. „Jedes Stück trägt unsere Handschrift." In einem exquisiten Sortiment darf das Branding nicht fehlen. Ob Pfeffermühle oder Schneidebrett mit Saftrille – viele Produkte tragen den Markennamen und zeugen von der klaren Designsprache des Hauses.

Im Jahr 2015 wird es zunehmend schwierig, auf 120 qm Ladenfläche das wachsende Sortiment zeitgemäß zu präsentieren. Da man keine passende Fläche für ein zweites Geschäft in München findet, entscheidet sich die Unternehmerfamilie für den Aufbau eines Online-Shops.

„Ein Online-Shop ist wie ein Haus, er muss schön sein und funktionieren", sagt Stephanie Strobl. Mit dieser Haltung sucht das Unternehmen die Unterstützung der Rid Stiftung. Stephanie Strobl bewirbt sich im gleichen Jahr für das zweijährige Coachingprogramm „E-Commerce und Multichannel" und wird aufgenommen.

Der Online-Shop entwickelt sich vom Pilotprojekt zu einem starken zweiten Standbein. Dann kommt der März 2020. Doch während die Corona-Pandemie für das Ladengeschäft den vorübergehenden Verkaufsstopp bedeutet, wirkt sie für die Online-Verkäufe wie ein Katalysator: Die Nachfrage steigt rasant. Auch in den Jahren danach entwickelt sich das Geschäft im Internet gut.

2022 reichen die Lagerkapazitäten in Weyarn nicht mehr aus, der Umzug in das nahegelegene Valley bei Holzkirchen in eine mehr als 400 qm große Lagerhalle erfolgt. Aber auch für Stephanie Strobl ging die digitale Reise weiter. Sie nahm am einjährigen Coachingprogramm „Datengestütztes Kundenbeziehungsmanagement (CRM)" der Rid Stiftung teil. Das Coaching vermittelte nicht nur das nötige Fachwissen, sondern half auch dabei, den Blick für die Kunden zu weiten.

Etwa 80 Prozent der bei Holz-Leute gelisteten Artikel können heute im Shop bestellt werden, darunter die Bestseller aus den Rubriken Küche, Messer, Bürsten und Spiel. Zehn Mitarbeiter kümmern sich um den Online-Shop und das Lager, sie bringen täglich bis zu 400 Pakete auf den Weg. Der Umsatzanteil des Online-Bereichs liegt bei rund 40 Prozent, mit steigender Tendenz.

Holz-Leute zeigt, wie ein Familienunternehmen mit digitaler Kompetenz neue Wege gehen kann. Die Marke ist lebendig wie der Werkstoff Holz – ob haptisch erlebbar auf 120 qm am Viktualienmarkt oder digital überall auf der Welt.

**Web: holz-leute.de**