

# Depot-Schließung in Peine: Letzter Verkaufstag ist am 21. Dezember

Ein verändertes Käuferverhalten, gestiegene Kosten und neue Konkurrenz haben den **Deko-Händler** in Schwierigkeiten gebracht

VON KERSTIN WOSNITZA

**Peine.** Satte Rabatte, auch auf die saisonbedingt zurzeit begehrte Weihnachtsdeko, locken zurzeit zahlreiche Kunden in die Peiner Depot-Filiale in der City-Galerie. An den Kassen bilden sich lange Schlangen. Doch diese Einkaufsmöglichkeit ist bald vorbei, denn der Andrang war nicht immer so groß, und der Deko-Händler ist insolvent.

Zum Jahresende wurde der Mietvertrag in Peine gekündigt. Damit ist dieser Standort einer von mindestens 27, die es nach Aussage Depot-Geschäftsführer Christian Gries im Jahr 2025 nicht mehr geben wird. Nach Aussage einer Mitarbeiterin ist am Samstag vor Weihnachten, 21. Dezember, der letzte Verkaufstag.

17 Filialen seien bereits dichtgemacht worden, wird Gries von der Deutschen Presse-Agentur zitiert. Das Filialnetz schrumpft damit auf 285 Geschäfte. Voraussichtlich werden noch weitere geschlossen. Die Verhandlungen mit einigen Vermietern laufen noch. „Läden, mit denen wir kein Geld verdienen, werden wir konsequent schließen“, sagte Gries.

## Mitarbeiter sollen in andere Filialen wechseln

Die meisten betroffenen Mitarbeitenden sollen in andere Filialen versetzt werden. Etwa 50 der zuletzt noch insgesamt 3.350 Beschäftigten verlieren mit der geplanten Schließung der 27 Filialen demnach ihren Job. In der Unternehmenszentrale im unterfränkischen Niedernberg sei die Zahl der Mitarbeiter seit Anfang des Jahres von rund 650 auf 500 verringert worden, heißt es.

Depot ist eine Tochter der Gries Deco Company (GDC). Wegen drohender Zahlungsunfähigkeit hatte das Unternehmen im Juli Insolvenz in Eigenverwaltung beantragt. Ziel ist es nach Firmenangaben, bis spätestens Mitte 2025 wieder in den Regelbetrieb übergehen zu können. Laut Gries hatte Depot während und nach der Corona-Zeit mit Schwierigkeiten zu kämpfen. „Die Lager waren voll, aber die Ware konnte nicht abfließen, weil die Läden geschlossen waren. Deshalb haben wir Probleme bekommen beim Umsatz.“ Weil Lieferketten nicht funktioniert hätten, sei Weihnachtsware erst im Januar gekommen.

Die Rahmenbedingungen haben sich für Händler laut Gries

verändert. Rohstoffpreise, Nebenkosten, Containerraten und Mieten seien stark gestiegen. Die Frachtkosten hätten sich innerhalb eines halben Jahres verzehnfacht. So sei es kaum möglich, das bisherige Geschäftsmodell rentabel zu betreiben.

Gries räumt jedoch auch Fehler ein. Man habe nicht nur unnötige Überbestände in den Lagern aufgebaut. „Wir haben zu spät gemerkt, dass viele Kunden unter der hohen Inflation ein verändertes Kaufverhalten an den Tag legen.“

Der Einrichtungsfachhandel leidet besonders unter der schlechten Konsumstimmung. Bei langlebigen Gebrauchsgütern kaufen viele Haushalte nur zurückhaltend ein, sagt Sabine Frühwald, Konsumexpertin beim zu Yougov gehörenden Marktforscher Consumer Panel Services GfK.

## Umsatz in fünf Jahren um 14 Prozent gesunken

Die Zahl der Käuferhaushalte sei im Vergleich zum Jahr 2019 um eine Million zurückgegangen. Der Umsatz der Einrichtungsfachhändler lag im ersten Halbjahr 2024 knapp 14 Prozent niedriger als fünf Jahre zuvor.

Eine kürzlich durchgeführte, repräsentative Appinio-Umfrage zeigt: Zwei Drittel der Kunden geben an, derzeit weniger Produkte aus dem Bereich Haushalt, Möbel und Einrichtung zu kaufen, da sie es sich nicht mehr leisten könnten.

Depot und andere Einzelhändler verloren auch Marktanteile an stark expandierende Non-Food-Discounter wie etwa Action. Weitere Konkurrenz gibt es durch Portale wie den chinesischen Online-Marktplatz Temu.

Gries beklagt dadurch Wettbewerbsnachteile für europäische Händler: „Wir halten die Standards ein und haben eigene Abteilungen für Qualitätssicherung und Lieferkettengesetz. Wenn wir einen Tisch verkaufen, müssen wir nachweisen, in welcher Region der Baum geschlagen wurde.“

Was will Gries künftig anders machen? „Wir müssen besser werden, uns mit einem überraschenden Produkt- und Preis mix abheben und wieder mehr Erlebnishopping bieten.“

Fortsetzen möchte man das sogenannte „Rooms“-Konzept, bei dem kleine Depot-Shops in größere Flächen anderer Händler integriert sind. Knapp 150 davon in Rewe-, Toom- und Edeka-



Derzeit hat die Filiale noch geöffnet, im Dezember soll sie allerdings schließen.

FOTO: RALF BÜCHLER

Märkten bleiben bestehen. Andere, wie unter anderem bei Kaufland, wurden geschlossen.

Nach eigenen Angaben erwirtschaftete das Unternehmen im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 390 Millionen Euro. Aktuelle Zahlen zu Gewinn oder Verlust nannte Gries nicht. Auch im deutschsprachigen Ausland betreibt Depot Geschäfte. In Österreich verringerte sich das Filialnetz, ebenfalls im Zuge einer Insolvenz, in diesem Jahr von 49 auf 29 Filialen. In der Schweiz sind es 34.

Das Handelsunternehmen Migros war 2012 mehrheitlich bei der GDC eingestiegen. Danach expandierte die Deko-Kette stark. Zeitweilig gab es mehr als 500 Filialen. 2019 kaufte Gries das Unternehmen vollständig zurück. Seit diesem Jahr ist er wieder Geschäftsführer.



29011701\_002424

**Unser Angebot im Dezember:  
10% auf Deko-Artikel**

**Das Geschenkestübchen**

Inh. S. Herting

Ihr Geschäft mit großer Auswahl an Prinz-Spirituosen, Wolle, Tee sowie Feinkost-Spezialitäten u.v.m.

Grüne Straße 7 • 31185 Söhlde • Tel.: 05129 5034224



Di. – Sa. 9.00 – 12.00 Uhr und Di. – Fr. 15.00 – 18.00 Uhr

31352501\_002424

The ABBA - Tribute - Show live on stage

**SUPER ABBA**

Die Liveshow mit allen Superhits

**Fr., 20.12.2024 | 20 Uhr  
LINDENHALLE WOLFENBÜTTEL**

**Tickets: 0761 888499 99**

alle bekannten VVK-Stellen • www.reservix.de • www.eventim.de

24460801\_002424