

# Protokollauszug

aus der

## 28. öffentliche Sitzung des Ausschusses für Stadtentwicklung, Bauen, Wirtschaft und Entwicklung des ländlichen Raumes

vom 11.05.2021

---

öffentlich

### **Top 7.2 Verständigung zur Situation des inhabergeführten Einzelhandels**

Frau Walter-Streitz (JoJo Trekkingladen) nimmt das Rederecht wahr und informiert über die schwierige Situation für sie als Geschäftsführerin der JoJo Reise- und Trekkingsladen GmbH und alle anderen Inhaber:innen. Ihre Ausführungen stellt sie als Anlage zur Niederschrift zur Verfügung. Insbesondere macht Frau Walter-Streitz aufmerksam, dass die geringen Rücklagen seit Wochen aufgebraucht sind, man unverschuldet vor dem Aus stehe und die ständigen Wechsel der Gesetzes- und Richtlinienänderungen, Verordnungen etc. zum Verzweifeln führen würden. Auch das Agieren der Ordnungsamtsmitarbeiter sei oft nicht nachvollziehbar.

Frau Walter-Streitz bittet um überlegte, vernünftige, nachvollziehbare Maßnahmen für und nicht gegen das „Überleben“ der Händler in Potsdam. So sollte beispielsweise ein entsprechend der Inzidenz möglicher Termineinkauf nicht noch zusätzlich mit der Belastung eines Testnachweises erschwert werden. Die Schulung der Mitarbeiter des Ordnungsamtes sei erforderlich, um die Auslegungsrichtlinien und –möglichkeiten von Anordnungen entsprechend umzusetzen. Die Interpretation sollte im Abgleich mit den Einzelhändlern erfolgen. Eine erfolgreiche Umsetzung sei nur in einem Miteinander zielführend.

Herr Eike Neubarth (Bierlese, ici) unterstützt die Ausführungen der Vorrednerin. Die Resignation aufgrund fehlender Impulse sei spürbar. Man sei sich bewusst, dass die Vorgaben von Bund und Land kommen, jedoch wären Änderungen in der Umsetzung hilfreich. Dazu sei eine rechtzeitige und unmittelbare Einbindung der betroffenen Unternehmen und deren Vertreterverbände dringend erforderlich. Die rechtzeitige Aufklärung der „Betroffenen“ Einzelhandel und Kunden sollten mindestens 3 Arbeitstage im Voraus erfolgen. Ein übersichtliches Publizieren und Einbinden der Änderungen auf der Informationseite der Stadt Potsdam sei notwendig. Die existenzielle Not bestehe und das Empfinden von Ungerechtigkeit sei stark. Herr Neubarth bittet die Händler und Gastronomen ernst zu nehmen und ein Plenum zu bilden, das sich gemeinsam Gedanken macht.

Herr Frerichs (Wirtschaftsförderung) verweist auf den sogenannten Arbeitskreis Innenstadt, in welchem alle Händlervertretungen drin sind. In der am vergangenen Dienstag durchgeführten Videokonferenz wurde der einhellige Wunsch deutlich, klare Regelungen zur Selbstorientierung als auch zur Vermittlung zu schaffen. Die Landeshauptstadt Potsdam (LHP) ist jedoch nicht diejenige, die diese Regeln aufstellt. Die LHP ist verpflichtet, die Vorgaben von Bund und Land umzusetzen. Der Wunsch nach einer rechtzeitigeren Information (mindestens 3 Arbeitstage) ist verständlich, kann jedoch nicht von der LHP umgesetzt werden, wenn sie über die sogenannte Eindämmungsverordnung am Freitag erfährt, die am Montag darauf gelten soll. Herr Frerichs ergänzt, dass sich die LHP um die tagesaktuelle Darstellung bemüht. Er bestätigt, dass die Situation aufgrund der ständig neuen Regelungen außerordentlich schwierig sei. Die LHP wird anbieten, die Zusammenkünfte des Arbeitskreises Innenstadt, welche während der Pandemie nicht erfolgt

sind, wieder quartalsweise anzubieten. Dabei werden die wichtigen Themen abgefragt und in einer Agenda zusammengestellt.

Herr Said begrüßt, dass die Thematik hier im Ausschuss besprochen wird und verweist auf verschiedene Anträge, die seine Fraktion bereits in dieser Richtung gestellt habe, jedoch in der Stadtverordnetenversammlung abgelehnt wurden. Er empfiehlt, sich mit den Fraktionen zusammenzusetzen, die diese abgelehnt haben.

Herr Kirsch bestätigt, dass auch für die Mitarbeiter des Ordnungsamtes Augenmaß erforderlich sei, um vorhandene Spielräume zu nutzen. Hier sei Sensibilität erforderlich.

Frau Hüneke erinnert an den Beschluss zum Onlinemarktplatz.

Frau Reimers bestätigt, dass die Probleme vielfältiger Natur sind und versucht werden müsse, auch Wege bis hin zu den Vermietern zu ebenen, um die potentielle Kundschaft zu halten.

Herr Heinzel betont, dass die Lösung der Probleme nur gemeinsam an einem Tisch möglich sei und die Existenzsicherung der Händler auch im Interesse der Potsdamer BürgerInnen sei.

Herr Pfrogner bestätigt die Hilfslosigkeit im Umgang mit der Vielzahl von Verordnungen und spricht sich dafür aus, dies zum Thema des OBM zu machen, um Einfluss gegenüber seiner Partei und der Landesregierung zu nehmen.

Herr Rubelt berichtet, dass auch ein Vertreter der Wirtschaftsförderung im Verwaltungsstab sei. Zur Nachfrage von Frau Hüneke bekräftigt Herr Rubelt, dass bei der Einrichtung von Onlineplattformen die Stärkung des Präsenzhandels Vorrang haben müsse und nicht ausschließlich der Onlinehandel unterstützt werden darf. Mit Verweis auf „eBay - Deine Stadt Potsdam“ bestätigt Herr Rubelt noch einmal, dass im Rahmen der Kooperationsvereinbarung mit eBay auch eine Evaluierung des Modells verabredet ist.

Herr Frerichs teilt mit, dass die Wirtschaftsförderung auch Gespräche mit Vermietern führen würden, jedoch handelt es sich dabei um Versuche der Einflussnahme, da es keine gesetzlichen Möglichkeiten gebe.

Frau Heigl regt, an die Problematik in den Krisenstab zu tragen und den Geschäftsbereich von Frau Meier zu informieren. Auch sollten Überlegungen erfolgen, ob die Maskenpflicht ggf. nur auf die Brandenburger Straße beschränkt werden solle, so dass beispielsweise Kunden, die sich Eis kaufen, dieses in absehbarer Nähe verzehren können. Frau Heigl bestätigt das Bemühen von Händlern und Gastronomen um die Einhaltung der Verordnungen, jedoch müsse es mehr Flexibilität bei den Ordnungsamtsmitarbeitern geben.

Herr Frerichs bestätigt, dass im Verwaltungsstab Mitarbeiter des Gesundheitsamtes, des Ordnungsamtes und der Wirtschaftsförderung integriert sind, die sich regelmäßig abstimmen. Er macht aufmerksam, dass es auch Fälle gibt, in denen das Ordnungsamt gerufen und zum Handeln aufgefordert wird. Hier sei die Umsetzung von Flexibilität schwierig.

Herr Said führt aus, dass es Fälle gibt, in denen die LHP pro aktiver handeln kann und spricht hier die Messgeräte in den Schulen an. Durch den Oberbürgermeister müsse Kreativität in der Umsetzung gezeigt werden.

Der Ausschussvorsitzende dankt für den Informationsaustausch und richtet die Bitte an die Verwaltung, die Mitarbeiter des Ordnungsamtes so zu schulen, dass ein nachvollziehbares Handeln erkennbar ist.

## Situation des kleinteiligen/Inhabergeführten Einzelhandels in Potsdam: 10.05.2021

Petra Walter-Streitz, Geschäftsführerin der JoJo Reise- und Trekkingladen GmbH.

Der Potsdamer Einzelhandel hatte es schon immer schwer.

Zum einen begründet durch die Nähe zu Berlin, zum anderen durch die langwierigeren Aufbauarbeiten. Es gibt meines Wissens neben Potsdam keine andere Landeshauptstadt, die immer noch eine Kaufkraftbindung unter 100 hat.

Wir haben in Potsdam im Bereich Dienstleistung, Einzelhandel, Gastro eine sehr kleinteilige Struktur und dieses KMUs verfügen in der Regel nur über geringe Rücklagen.

Diese geringen Rücklagen sind seit Wochen aufgebraucht, wir stehen am Rande unserer Liquidität, von Wirtschaftlichkeit sprechen wir gar nicht mehr.

Mit Schließung ab 16.12.20 ist uns das komplette Weihnachtsgeschäft weggebrochen, kurzfristige Verlängerung der Lockdowns lassen uns verzweifeln.

Unsere Läden sind voll, Frühjahr/Sommerware muss bezahlt werden. Wir haben Lieferungen nach hinten geschoben, zusätzliche Valuta, Saisonlinienverlängerungen vereinbart. Wir wissen nicht mehr, wie wir unsere Gewerbemieten und unsere Mitarbeiter, trotz Kurzarbeit bezahlen und auch halten können. Viele von uns scheuen sich KfW-Kredite zu beantragen, da keiner weiß, ob, wie und wann diese durch uns zurückzahlbar sein werden. Überbrückungshilfen, wenn beantragbar, kommen zu spät und sind mit einer prozentualen Fixkostenpauschale viel zu wenig. Vor allem die Gehälter der Mitarbeiter:Innen sind trotz Kurzarbeitergeld damit nicht mal annähernd beglichen. Steuerberater sind haltlos überfordert.

Wir Innhaber:innen, Geschäftsführer tragen zusätzliche, vor allem unverschuldete, Verantwortung und Last: finanziell, strafrechtlich, stehen mit einem Bein im Gefängnis.

Wir haben seit einem Jahr eine 80-Stunden-Woche, auch um durch Gesetzes- und Richtlinienänderungen zu steigen, Anträge auszufüllen, Fachanwälte können wir uns schon lange nicht mehr leisten.

Aber nach wie vor ist in sämtlichen Förderungen ein Unternehmergehalt nicht vorgesehen.

Wir haben Familien zu ernähren, Kinder zu erziehen und zu beschulen, Familienmitglieder zu versorgen, zu pflegen. Auch unsere persönlichen Rücklagen, Altersvorsorgen brauchen sich auf. Viele haben Privatkredite aufgenommen, überleben nur durch finanzielle Unterstützung von Familienangehörigen und Freunden.

Wir alle stehen mit unserem Herzblut aber mit letzten Kräften hinter unseren Mitarbeitern und Lebenswerken.

### Das Tübinger Modell für Potsdam:

Wurde das Tübinger Modell so falsch verstanden? Wir hatten am 26.+27.03.21 eine Inzidenz unter 100 Weder Außengastronomie noch kulturelle Einrichtungen waren in Potsdam geöffnet.

Weder der Einzelhandel noch die Bevölkerung wurden rechtzeitig und ausreichend aufgeklärt, Freitag ab 15:00 war keiner in der Stadtverwaltung zu erreichen, der zu einer Aussage in der Lage war, die wenigen Testzentren waren überfüllt, haben am Samstag zwischen 13:00 und 14:00 geschlossen, viel Kunden haben aus Unsicherheit, Frust, Testverweigerung ihre Termine abgesagt, sind nach Berlin gefahren....

Es betraf wiederum 3 ansonsten sehr umsatzstarke Tage vor Ostern.

Nach Umfragen bzgl. Umsatzeinbruch bei einigen Kolleg:Innen ergab ein Mittel von 15.000,-€ für 3Tage x 200 Läden nur in der 2.Barocken Stadterweiterung und Holländerviertel:

= 3Mio, davon 19% Ust. 570.000€ - Steuereinnahmen nur in diesem kleinen Bereich verspielt und uns weiter in die Insolvenz getrieben.

Gefühlt wird alles auf den kleinteiligen Einzelhandel abgewälzt und aufgeladen

Wir haben sehr gute Hygienekonzepte, die wir aufgrund der geringen qm an Fläche konsequent umsetzen und kontrollieren können, unsere Mitarbeiter:Innen sind geschult, handeln umsichtig, sie tun es für den Erhalt ihres Arbeitsplatzes.

Zusätzlichen Verpflichtungen: Kontrollieren, Dokumentieren, Terminvergabe, Negativtest, Aushänge, Internetseiten überarbeiten, Kunden informieren, Abs neu besprechen.

Immer wieder Diskussionen mit den Mitarbeiter:Innen des Ordnungsamtes:

Das hat alles nichts mehr mit dem zu tun, wozu wir uns eigentlich berufen fühlen.

Wir brauchen:

- Überlegte, vernünftige, nachvollziehbare Maßnahmen FÜR und nicht gegen das „Überleben“ der Händler in Potsdam, d.h. wenn Termin-Einkauf nach Inzidenz möglich ist, nicht noch eine Hürde oben mit Testpflicht drauf setzen.

- Schulungen der Mitarbeiter des Ordnungsamtes auch bzgl. Auslegungsrichtlinien und -möglichkeiten von Anordnungen sowie zeitgleicher Abgleich mit uns, die diese Richtlinien letztendlich umzusetzen haben. Es funktioniert nur in einem Miteinander.

**Überleitung zu Beitrag: Eike Neubarth, Bierlese, ici**

- Rechtzeitige und unmittelbare Einbeziehung der betroffenen Unternehmen und deren Vertreterverbände: wie AG Innenstadt, ici o.ä. Vereinigungen in Babelsberg, DeHoGa (in evtl. neue geplante Richtlinien).

- Rechtzeitige Aufklärung der „Betroffenen“: Einzelhandel und Kunden mindestens 3 Arbeitstage im Voraus....

- übersichtliches Publizieren und Einbinden der Änderungen auf der Informationsseite der Stadt Potsdam

Darüber spricht Eike Neubarth, Bierlese, ici

Wir Einzelhändler und Dienstleister sind am Ende unserer finanziellen, physischen und psychischen Kräfte.

Lassen Sie uns gemeinsam Wege finden, Potsdam mit seinem facettenreichen, qualitativen Läden, Dienstleistern, gastronomischen Einrichtungen noch vor weiterem Dahinsiechen und dem Untergang zu retten.



Wir arbeiten seit

Sehr geehrte Damen und Herren,

dies ist ein mittlerweile verzweifelter Hilferuf. Wir sind ein sogenannter „Mischbetrieb“ und haben bisher keinerlei Überbrückungshilfen erhalten können, auch, weil wir mit einem Plus aus 2020 gegangen sind. Deshalb und wegen des erneuten Lockdowns und die dadurch fehlenden Umsätze, sind wir im April/Mai 2021 in einer enormen Liquiditätsfalle. Damit sind 7 Arbeitsplätze bedroht.

Mein Name ist Petra Walter-Streitz und ich bin Geschäftsführerin der JoJo Reise- und Trekkingladen (Traditionsunternehmen/große langjährige Stammkundschaft, langjähriges Engagement in & gern genutztes Aushängeschild für Potsdam, viele Krisen/Globetrotter überlebt) GmbH in 14467 Potsdam, Gutenbergstraße 93.

Hilferuf & Motivation, IST-Stand – keine Hilfen erhalten, Schuldenstand, Schließung

Mischbetriebe – Problem ist bekannt, Betrug suggeriert, Warum keine Brangentrennung, Glücksspiel

Der Grundstein der JoJo Reise- und Trekkingladen GmbH wurde vor mehr als 30 Jahren am 01.06.1990, am Tag der ersten Währungsunion, mit der Eröffnung des JoJo Reiseladens gelegt. Im September 1993 kam der JoJo Trekkingladen in der Gutenbergstraße 93 dazu.

2020 wollten wir unser 30jähriges Jubiläum feiern. Gleichzeitig beabsichtigte ich, den Reiseladen aus Altersgründen an unsere Reisebürokooperation AER zu verkaufen. Gespräche dazu gab es seit November/Dezember 2019.

Ich schreibe hier auch im Namen meiner 7 MitarbeiterInnen. Wir möchten vorab unterstreichen, dass wir die Notwendigkeit und die damit verbundenen Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie keineswegs in Frage stellen. Wir tragen die getroffenen Beschlüsse von Bund und Ländern mit.

Uns ist bewusst, dass nicht nur für uns, sondern auch für Tausende andere Unternehmen mit den verhängten behördlichen Maßnahmen von einem Tag auf den anderen sämtliche Einnahmen weggebrochen sind. Wir sind froh, dass es in dieser außergewöhnlichen Situation und in unserem Land verschiedenste staatliche Hilfsprogramme gibt.

Zu unserer Situation: Wir sind eine GmbH mit zwei Betriebsteilen, räumlich durch unterschiedliche Adressen getrennt, mit völlig verschiedenen Geschäftsfeldern, bei denen die Mitarbeiter auch nicht einfach untereinander getauscht werden können: zum einen ein klassisches Reisebüro, zum anderen ein Einzelhandelsgeschäft für Wander-, Trekking-, Outdoorbedarf.

Im Reiseladen ist es ein reiner (Provisions)Erlös zwischen 5% und 10% vom Reisepreis. Im Trekkingladen ist es ein Umsatz aus Verkauf von Waren und somit immer ein Vielfaches im Vergleich zum Reiseladen. Im Trekkingladen müssen zudem die Waren zu einem Preis X eingekauft werden und dadurch ergibt sich eine Art Marge (ähnlich der Margen bei Reiseveranstaltern).

Durch diese Konstellation und der gemeinsamen Veranlagung als eine GmbH hatten wir keinen Zugang zu den bisherigen Überbrückungshilfen I und II, obwohl wir während der Pandemiemonate im Reisebüro Umsatzrückgänge zwischen 80% und 98% zu verzeichnen hatten. Als reines Reisebüro hätten wir überschlagsweise bzgl. Fixkosten, Provisionsausfall und nun möglichen Anrechnung von „Aufwandsentschädigungen“ für bereits erbrachte Vorleistungen von ca. 60.000,-€ Überbrückungshilfe erhalten können. Im JoJo Reiseladen sind 3 MitarbeiterInnen beschäftigt.

Also haben wir mit den 4 MitarbeiterInnen aus dem JoJo Trekkingladen und mir versucht, die GmbH das ganze Jahr über am Leben zu erhalten. Hier waren und sind wir jedoch auch von den kompletten Schließungen im Einzelhandel 03/20, 04/20, 12/20, 01/21, 02/21 und dem „leichten Lockdown 11/20 bund einem damit verbundenen Umsatzrückgang betroffen. Wir haben hart gearbeitet, neu kalkuliert, Vorordern (geschrieben ca. 9 Monate vorher) verschoben, bei unseren Lieferanten Valuta ermöglicht bekommen.

Bedingt durch Corona und die damit verbundene Begrenzung der Personen pro qm Ladenfläche, konnten wir unseren Personaleinsatz im Trekkingladen überlegt strecken und umverteilen und somit Stammkunden, Familien und Kunden mit sehr hohem/langem Beratungsbedarf in Einzelbetreuung auch außerhalb unserer Ladenöffnungszeiten beraten.

Mit der Überbrückungshilfe II, zu der wir berechtigt gewesen wären, habe ich mich erst nach Schließungsanordnung im Dezember näher befasst. Aus der Erfahrung aus der Überbrückungshilfe I, hielt

ich es für wesentlicher, alle Kräfte auf den JoJo Trekkingladen zu richten, um dort uns alle möglichen Umsätze zu realisieren.

Wir haben monatlich, teilweise wöchentlich, unsere Liquiditätspläne überarbeitet, neue Strategien überlegt. Unsere Liquidität betrug noch Ende Oktober20: + 70.000€ und mit voraussichtlichen Ausgaben laufende Kosten + Wareneinkauf) und Einnahmen bis Ende Dezember20: ca. +100.000€.... Bis zum Lockdown... s.u.

Beginnend mit Lockdown light (Nov20) und anschließender Schließung fehlen allein im Trekkingladen bis Ende Januar21 ca. 80.000€ Umsatz, mit dem zusätzlich fehlenden Umsatz im Reiseladen ca. 103.000€ Umsatz (Bezug Umsatz jeweiliger Monat in 2019)

Nach 10 Monaten Corona, Überbrückungshilfe I und II, Nichtzulassung zu Dezemberhilfe 20, wurde klar, dass wir, trotz enormer Provisionsausfälle im Reisebüro, auch in Zukunft keine oder nur unzureichende finanzielle Unterstützung staatlicherseits erhalten werden. Fachkreise gehen davon aus, dass erst Ende 2021 Reisen wieder in größerem Maße möglich sein wird. Das Reisebüro werden wir, wie es aussieht, nicht erhalten können. Dort haben wir trotz enormer Kurzarbeit monatlich Kosten von ca. 3000,-. Gleichzeitig fehlen uns hier die Anzahlungen für Reisebuchungen, da schlichtweg nicht vorhanden, für den kommenden Sommer von durchschnittlich 30.000,-€ als liquide Mittel. Verständlicherweise hat sich auch der potenzielle Käufer des Reisebüros aus dem bereits formulierten Kaufvertrag im November20 zurück gezogen.

Nach letzter Liquiditätsplanung von Anfang Januar, werden wir im März/April 2021 (nach derzeitigem Stand **und** nur **mit** möglicher Öffnung ab 15.02.21, Umsatz nach 2019 berechnet) in einer Liquiditätsfalle von rund 1000.000€ stecken. Auch wenn wir die Liefertermine unserer Sommervorordern21 wiederum verschieben und teilweise Valuta von unseren Lieferanten erhalten konnten.

Die staatlich verordneten Schließungen und der Nichtzugang zu o.g. Überbrückungshilfen bricht uns nach reichlich 30 Jahren finanziell das Genick.

Zu meiner persönlichen Situation: Ich bin alleinige Gesellschafterin und Geschäftsführerin und seit einigen Jahren, mit einem Gehalt an der Pfändungsfreigrenze in der GmbH angestellt, was bei Berechnung nach Mindestlohn einer wöchentlichen Arbeitszeit von ca. 27h entspricht. Dazu später bei Überbrückungshilfe III.

\*1.) Unsere Hauptverkaufsmonate sind die Sommerferien, Weihnachten, sowie die Tage um Ostern, Himmelfahrt, Pfingsten – also genau zu Ferienzeiten. Wir haben 3 MitarbeiterInnen mit je 2 Kindern im Kindergarten- und gleichzeitig Schulalter, deren PartnerInnen in Schul- und Erziehungsbereich tätig sind. Familienurlaub ist also nur zu dieser Zeit möglich, den wir unseren Mitarbeitern auch ermöglicht haben. Ich habe in diesem Jahr bei einem durchschnittlichen Wochenarbeitspensum von 70h mehr als 800 nicht bezahlte Überstunden angesammelt (\*1). Damit begeben wir uns in eine absolute Mindestlohn-Rechtsfalle!

Meine beiden Lebenswerke

mehrfach und in besonderem Maße betroffen.

Trotz positivem Ergebnis – im April Insolvent, Ich fühle mich nicht in der Lage wenn ich nicht eine Kredit aufnehmen 59 Jahre .

Ausgewogenheit der Überbrückungshilfen.

Nachtrag: Die Überbrückungshilfe III, und die daran geknüpften Bedingungen lösen bei mir letztendlich ein Gefühl der Wut und noch tieferen Ohnmacht aus. Vor allem der Nachsatz: Damit Missbrauch vermieden wird, muss im Jahr 2021 ein negatives Ergebnis vorhanden sein. Dass wir voller Ideenreichtum und unter Aufbringung all unserer Kräfte enorm effizient gearbeitet haben. Die Überbrückungshilfe II (rückwirkend) und bestimmte Teile der Überbrückungshilfe III sind nur möglich, wenn man im Jahre 2020 ein Minus erwirtschaftet hat.

\*1) Die Winterware und speziell für Weihnachten bestellte Artikel hängen und liegen wie bei allen anderen auch bei uns. Wir haben unsere Ausgaben auf ein Minimum herunter gefahren. Miete und SV-Abgaben bis April 21 gestundet....



Nun werden wir dafür

Das birgt im Umkehrschluss den Irrsinn in sich, dass man am Ende die Mitarbeiter in Kurzarbeit schickt, den Umsatz drosselt und sich im Vorfeld überlegt, wieviel Umsatz man sich überhaupt leisten will, um durch Provisionsausfall einen möglichst hohen Prozentsatz an Fixkosten zu erhalten.

Somit sind wir auch wieder nicht

Mischbetriebe

Dieser Brief ist eine Verzweiflungstat.

Mein Fazit: Wenn mich der Corona-Virus nicht direkt dahinrafft, dann wird es psychisch, physisch und auch finanziell geschehen. Ich stehe vor dem Aus meiner beiden Lebenswerke und meine 7, teilweise sehr langen MitarbeiterInnen, die seit jeher einen großen Anteil am Werden des JoJo Reise- und Trekkingladens haben, spätestens Ende des Jahres 2021 auf der Straße.

Mein Mann ist vor reichlich 5 Jahren an einem Hirntumor verstorben. Mein Vater wohnt in der Oberlausitz, ist körperlich fit, leidet jedoch an fortschreitender Demenz. Mein Sohn lebt mit Familie in Bonn. Meine Freizeit verbringe ich vorrangig mit Reisen, Kunst, Kultur, Sport gemeinsam mit Freunden. Aufgrund der derzeitigen Schließungen von kulturellen Einrichtungen, Museen... und Kontaktbeschränkungen ist auch mein Privatleben auch am Existenzminimum.

Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung und gerne auch auf ein Gespräch.

Mit freundlichen Grüßen

Petra Walter-Streitz

(Geschäftsführerin)