



11/2025

TW-Testclub: Hohe Vorlage nicht zu toppen

Trotz meist frühlingshafter Temperaturen bescherte die erste Märzwoche dem deutschen Modehandel statistisch einen weiteren Rückschlag. Die Ursachen lagen in der sehr hohen Vorlage von plus 15 Prozent aus 2024 sowie dem Höhepunkt des Straßenkarnevals mit zum Teil geschlossenen Geschäften in vielen Teilen Deutschlands. Als Folge mussten die Teilnehmer des Testclubs der TextilWirtschaft in der 10. Kalenderwoche im Durchschnitt ein Umsatzminus in Höhe von acht Prozent verbuchen.

Zwei Drittel der Mode-POS landeten im Minus, knapp die Hälfte sogar zweistellig. Besonders betroffen war das mittlere Genre mit einem durchschnittlichen Minus von zehn Prozent, während das untere und das obere Genre mit minus vier bzw. minus fünf Prozent glimpflicher davonkamen. Regional betrachtet waren die Einbußen im Süden mit minus neun Prozent und im Westen mit minus acht Prozent am höchsten, im Osten und im Norden waren die durchschnittlichen Verluste mit minus sieben und minus fünf Prozent etwas geringer.

BTE-Umfrage: Online-Verkäufe oft unwirtschaftlich

Nach Ende der Corona-Pandemie haben viele Textil-, Schuh- und Lederwarengeschäfte ihre Online-Verkaufsaktivitäten sukzessive zurückgefahren. Gründe dafür sind fehlende Zeit- bzw. Personalkapazitäten, vor allem aber ist der Verkauf über das eigene stationäre Geschäft lukrativer. Die aktuelle BTE-Unternehmerumfrage aus Januar 2025 zeigt, dass der vielfach propagierte Omni-Channel-Gedanke nur noch von weniger als der Hälfte der Outfithändler umgesetzt wird – Tendenz weiter rückläufig gegenüber der Umfrage aus dem Vorjahr. Einzelheiten:

- Einen eigenen Webshop betreiben aktuell 44,6 Prozent der Umfrageteilnehmer. 33,8 Prozent verkaufen über Plattformen und 24,5 Prozent über soziale Medien, wie Facebook oder Instagram.
- Zwar planen immer noch einige Händler, neu in das Online-Geschäft einzusteigen, die Zahl der Aussteiger ist aber meist höher, und zwar vor allem beim Plattform-Geschäft. Lediglich beim Verkauf über Soziale Medien wollen merklich mehr Umfrageteilnehmer starten als aufhören.

Der Hauptgrund für die hohe Rate der Online-Skeptiker dürfte die damit verbundene Kostenbelastung sein. Die Hälfte der aktiven Online-Nutzer gaben an, dass sich der eigene Webshop und der Verkauf über Plattformen für sie betriebswirtschaftlich nicht rechnet. Bei den Sozialen Medien sind es immerhin noch 38 Prozent.

Zumindest zum Teil betriebswirtschaftlich sinnvoll (z.B. für Restanten oder zur Kundenbindung) bewerten 14 Prozent (eigener Webshop), 31 Prozent (über Plattformen) bzw. 35 Prozent (über Soziale Medien) der Befragten ihre Online-Aktivitäten. Als betriebswirtschaftlich eindeutig lohnenswert betrachten 36 Prozent der Befragten den eigenen Webshop. Beim Verkauf über Soziale Medien sind es 27 Prozent, der Verkauf über Plattformen lohnt sich sogar nur bei 20 Prozent der Umfrageteilnehmer.

BTE-Fazit: Jeder Textil-, Schuh- und Lederwarenhändler mit Online-Verkaufs-Aktivitäten sollte regelmäßig prüfen, ob das Engagement (noch) sinnvoll ist. Bei hohen Online-Bons und niedrigen Retourenquoten kann E-Commerce durchaus noch lukrativ sein, so dass ggf. das Angebot niedrigpreisiger Artikel deutlich reduziert werden könnte. Mitunter sind (punktuelle) Online-Aktivitäten aber auch praktikabel, um (zu) hohe Mindestbestellmengen wichtiger Lieferanten zu vermarkten oder das Lager ohne Störung des stationären Geschäfts zu bereinigen.

BTE-Webinar zu Kunden-App: Jetzt anmelden!

Wer sich über Neuerungen der Kunden-App des BTE-KompetenzPartners Hutter & Unger informieren will, sollte sich jetzt zum kostenfreien BTE-Webinar „H&U-Kunden-App goes Whats App – erfolgreiche Kauf-Aktivierung per Kunden-App jetzt mit zusätzlicher Kanal-Option“ anmelden. Kundenbindungs- und Digitalisierungs-Experte Andreas Unger zeigt am 19. März, um 9.30 Uhr, in rund 45 Minuten Händlerbeispiele aus der Praxis, integriertes Whats App Marketing und neu entwickelte innovative App-Funktionen und Kampagnen-Formate. Untermauert wird der Vortrag mit Zahlen, Daten, Fakten und gewinnbringenden Insights.

Die Kunden-App von Hutter & Unger ist mit aktuell rund 190 angebundenen App-Händlern und über 900 POS führend in der Textil-, Sport-, Schuh- und Fashionbranche. Weitere Informationen dazu unter <https://kunden-app.com/>.

Hinweis: Anmeldung und weitere Informationen zum BTE-Webinar unter www.bte.de (Rubrik: Veranstaltungen) oder direkt per E-Mail an seminare@hutter-unger.de.

Fehler im Link zur EHI-Payment-Umfrage

Im kürzlich veröffentlichten Text zur EHI-Payment-Umfrage war leider der Umfrage-Link falsch. Die Umfrage kann korrekterweise online beantwortet werden unter dem Link https://www.efs-survey.com/uc/EHI_Retail_Institute_GmbH/412e/. Alle Unternehmen sind eingeladen, sich bis einschließlich 27. März an der Umfrage zu beteiligen. Die Antworten werden vertraulich behandelt.

Hinweis: Als Dank erhalten alle Teilnehmer die Studie zugeschickt. Außerdem gewährt das EHI einen Nachlass in Höhe von 50 Prozent auf den Besuch des EHI-Payment Kongresses am 6./7. Mai 2025 in Bonn. Infos dazu unter www.ehi-paymentkongress.de. Interessenten wenden sich an das EHI, Horst Rüter, E-Mail rueter@ehi.org.

1. BTE-Digital Day am 6. Mai

Am 6. Mai 2025 hebt der BTE ein neues Online-Format aus der Taufe – den BTE-Digital Day. Alle Textil-, Schuhe- und Lederwarenhändler sind eingeladen, ein vielseitiges Konferenzprogramm mit interaktiven Vorträgen, spannenden Präsentationen und Live-Fragerunden zu erleben – ohne zeitaufwändige Anreise und vollkommen kostenfrei.

Aktuell stehen bereits rund 20 Aussteller mit Vortragsslots fest, die u.a. innovative Dienstleistungen und KI-basierte Tools präsentieren. Das detaillierte Programm wird in Kürze veröffentlicht. Neben dem Live-Streaming stehen alle Videos den angemeldeten Teilnehmern auch im Nachgang als Aufzeichnung zur Verfügung. Auf der Plattform gibt es zudem vertiefende Informationen und direkter Kontaktmöglichkeit zu den Ausstellern.

Wichtig: Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, sollten sich Interessenten bereits jetzt anmelden unter <https://www.bte.de/bte-digital-day-2025/>.

Impressum:

Newsletter des BTE Handelsverband Textil Schuhe Lederwaren für EHV-Mitglieder
Herausgeber: BTE e.V., Weinsbergstraße 190, 50825 Köln, Telefon: 0221/921509-0, Fax -10
E-Mail: info@bte.de; Verantwortlich: Axel Augustin