



38/2025

TW-Testclub: Erwartbares Umsatzminus

Nach zwei Wochen mit sehr hohen Umsatzzuwächsen verlief die zweite September-Woche nominal deutlich schlechter. Bei wechselhaftem Wetter mussten die Teilnehmer des Testclubs der TextilWirtschaft in der 37. Kalenderwoche im Durchschnitt ein Umsatzminus in Höhe von sieben Prozent verbuchen. Allerdings war die Vorlage aus dem Vorjahr mit plus 33 Prozent sehr hoch, die wiederum auf einer schwachen 2023-Vorlage von minus 19 Prozent basiert.

Mehr als zwei Drittel der Testclub-Teilnehmer landeten im Minus, die Hälfte sogar zweistellig. Besonders betroffen war das Konsum-Genre mit im Durchschnitt minus 21 Prozent. Das hohe Genre verlor sechs Prozent, das mittlere Genre kam immerhin auf ein Umsatzpari. Auch Rand- und Nebenlagen hatten überdurchschnittliche Verluste. Bei den Regionen verloren der Osten (- 19 Prozent) und der Westen (- 10 Prozent) am stärksten, der Norden (- 9 Prozent) und der Süden (- 2 Prozent) kamen mit einem einstelligen Minus davon.

BTE-Präsidium empfiehlt regelmäßige Miet-Verhandlungen

Anfang September tauschte sich das BTE-Präsidium im Rahmen einer digitalen Sitzung über die aktuelle Situation im Textil- und Outfithandel aus. Diskussionsgrundlage war eine Sonderauswertung der HDE-Konjunkturumfrage Sommer 2025, an der sich knapp 200 Textil-, Schuh- und Lederwarenhändler beteiligten. Danach haben 60 Prozent der Teilnehmer im ersten Halbjahr den Vorjahresumsatz unterschritten. 27 Prozent konnten ein Pari erzielen und nur 13 Prozent steigerten ihren Umsatz. Die Erwartungen der Teilnehmer für das zweite Halbjahr sind nur geringfügig besser.

Als größter Problempunkt wurde von 76 Prozent der Textil- und Outfithändler die Kaufzurückhaltung der Kunden identifiziert. Danach folgen die Bürokratiebelastung (63 Prozent), der Attraktivitätsverlust der Innenstadt (54 Prozent), der Mindestlohn (53 Prozent) und die Energiekosten (39 Prozent). In einer separaten Frage berichten zudem 51 Prozent der Teilnehmer, dass der Wettbewerbsdruck durch Shein und Temu zunimmt.

Im BTE-Präsidium wurde vor diesem Hintergrund berichtet, dass der Onlinemarkt weiterhin stark preisgetrieben ist. Einige Mitglieder haben ihr Onlineangebot daher zurückgefahren. Dadurch sind die Umsätze zwar gefallen, der Rohertrag konnte von den entsprechenden Unternehmen jedoch gesteigert werden.

Intensiv diskutiert wurde zudem die Entwicklung der Ladenmieten. Einige Vermieter wissen zwar um die schwierige Situation im stationären Mode- und Schuhhandel und sind daher verhandlungsbereit. Zu viele private und vor allem institutionelle Immobilienbesitzer sind aber uneinsichtig und beharren z.B. auf nicht mehr zeitgemäße Indexmieten. Das hat in der Branche bereits zu Ladenschließungen oder sogar Insolvenzen beigetragen.

Dennoch empfiehlt das BTE-Präsidium, immer wieder das Gespräch mit den Vermietern zu suchen und die eigene (schwierige) betriebswirtschaftliche Situation zu erläutern. Als ideal für den Outfithandel bewertet das BTE-Präsidium eine Umsatzmiete, die allerdings derzeit wohl nur von starken vertikalen Filialisten durchgesetzt werden kann.

Erweiterung FOC Montabaur: BTE gibt Stellungnahme ab

Bezüglich der geplanten Erweiterung des FOC Montabaur geht es in die nächste Runde. Nun geht es um den Bebauungsplan der VG Montabaur im Rahmen der Beteiligung der Behörden, Träger

öffentlicher Belange, Nachbarkommunen und Öffentlichkeit. Die jetzige Planung setzt die Vorgaben der Landesplanung um, die u.a. die gesamte Verkaufsfläche um rund 2.000 qm Verkaufsfläche auf dann insgesamt maximal 19.800 qm begrenzt und Verkaufsflächenobergrenzen für bestimmte Sortimente setzt.

Wie auch bei den Stellungnahmen zum Raumordnungsverfahren (2023) und zur frühzeitigen Beteiligung am Bebauungsplan (2024) wird der BTE erneut eine Stellungnahme abgeben. Bekanntlich lehnt der BTE - wie auch der Handelsverband Hessen - die angestrebte Erweiterung des FOC Montabaur als flächenmäßig vollkommen überzogen ab und wird entsprechende Argumente vorbringen.

Jetzt noch zum kostenfreien BTE-Webinar zu Planung und Steuerung am 23.9. anmelden!

Effiziente und zukunftsichere Planung und Steuerung sind entscheidende Faktoren, um künftig im Wettbewerb vor allem mit vertikalen Formaten bestehen zu können. Um speziell den Multilabel-Fashionhandel dabei zu unterstützen, hat der BTE-KompetenzPartner hachmeister + partner das Tool „eVolution Planning“ entwickelt. Diese moderne Planungslösung vereinfacht nicht nur Prozesse, sondern schafft auch Wettbewerbsvorteile im In-Season-Management.

Wie dies in der Praxis funktioniert, zeigt ein BTE-Webinar mit hachmeister + partner am 23. September, 10 bis 11 Uhr, am Beispiel von „Mein Fischer“, einem der größten Modehäuser in Mitteldeutschland. Einkaufsleiter Robert Grahl berichtet aus erster Hand, wie „Mein Fischer“ eVolution Retail Planning erfolgreich einsetzt - von den ersten Schritten bis zu den messbaren Ergebnissen. Die Agenda:

- Einführung in eVolution Planning
- Live-Bericht von Robert Grahl zu Herausforderungen, Umsetzung, Erfolge
- Tipps & Tricks für den erfolgreichen Einsatz
- Q&A-Runde mit dem h+p-Planungs-Experten Manuel Bruhn-Morwinski

Die Teilnahme am BTE-Webinar mit hachmeister + partner ist kostenfrei. Interessenten können sich anmelden unter <https://www.hachmeister-partner.de/magazin/webinar-evolution-mein-fischer>.

Attraktive Vorteile für registrierte Stammkunden

Es gibt im Textil-, Schuh- und Lederwarenhandel immer noch etliche Kunden, die sich nicht als Stammkunden registrieren lassen oder eine Kundenapp herunterladen wollen. Denn die angebotenen Vorteile erscheinen ihnen zu gering und/oder sie wollen die damit verbundenen Werbeanschriften vermeiden.

Einige Modehäuser versuchen es daher mit produktfremden Services. So werben einige Unternehmen damit, dass Stammkunden kostenfrei die Kundentoilette (oder einen Wickelraum) benutzen können, während für andere Kunden eine Gebühr von z.B. einem Euro anfällt.

Das ist durchaus erfolversprechend. So haben Passanten-Befragungen ergeben, dass es speziell in den Cities oft an sauberen Toiletten mangelt. Das hat zur Folge, dass vor allem ältere Kunden (zu) oft auf einen Einkaufsbummel in der Innenstadt verzichten.

Tag des Norddeutschen Handels am 7. Oktober

Der Handelsverband Nord lädt alle interessierten Fachhändler zum Tag des Norddeutschen Handels am 7. Oktober nach Lübeck ein. Er steht unter dem Titel: Partnerschaften! Erfolgsfaktor Kooperation. Ab 10 Uhr geht es dann in Fachforen um Arbeitsrecht, Influencer-Marketing oder Mitarbeiter-Recruiting, bevor ab 13 Uhr im Plenum spannende branchenübergreifende Vorträge und Preisverleihungen folgen.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei. Interessenten melden sich möglichst bis zum 22. September an über die Website [Der Tag des Norddeutschen Handels 2025 - Handelsverband Nord](#).

Impressum:

Newsletter des BTE Handelsverband Textil Schuhe Lederwaren für EHV-Mitglieder
Herausgeber: BTE e.V., Am Weidendamm 1a, 10117 Berlin, Telefon: 0221/9215090 (übergangsweise)
E-Mail: info@bte.de; Verantwortlich: Axel Augustin