



BTE

Handelsverband

Textil Schuhe Lederwaren

information |

Newsletter

3/2025

### **TW-Testclub: Feiertag beeinflusst Umsatzentwicklung**

Die erste komplette Januarwoche verlief für den deutschen Modehandel sehr unterschiedlich. Im Durchschnitt kamen die Teilnehmer des Testclubs der TextilWirtschaft in der 2. Kalenderwoche 2025 auf ein Umsatzminus in Höhe von fünf Prozent. Dabei lag die Vorlage bei plus fünf Prozent.

Fast zwei Drittel der Teilnehmer landeten im Minus, vier von zehn sogar zweistellig. Wichtiger Grund war die Verschiebung des Feiertags Heilige Drei Könige von Sonntag auf den Montag, was den drei betroffenen Bundesländern Baden-Württemberg, Bayern und Sachsen-Anhalt einen Verkaufstag kostete. Als Folge landete vor allem der Süden mit neun Prozent im Minus. Ansonsten fiel nur der Umsatz im Westen um vier Prozent, während der Osten bei Pari und der Norden sogar mit zwei Prozent im Plus landete. Besonders betroffen war zudem das Konsumgenre mit minus elf Prozent, hohes und mittleres Genre verloren lediglich zwei und drei Prozent.

### **Orderrunde: Bessere Erträge durch weniger vergleichbare Sortimente?**

Immer mehr mittelständische Textil-, Schuh- und Lederwarenhändler beklagen, dass die aktuellen Handelsspannen angesichts der gestiegenen Kosten nicht mehr ausreichen, um eine zukunftssichernde Rendite zu erwirtschaften. Einzelne Unternehmen schaffen es zwar, höhere Preise als den empfohlenen Verkaufspreis des Herstellers zu realisieren, die allermeisten scheuen diesen Schritt allerdings. Denn sie fürchten eine Imageschädigung als „überteuertes Geschäft“, wenn die Kunden die Preiserhöhung bemerken.

Nachvollziehbar ist das vor allem bei breit distribuierten Marken, welche die Kunden online und womöglich sogar (mehrfach) am eigenen Standort kaufen können. Sollte dies allerdings zu einem ungesunden Preiswettbewerb führen, der die Erträge mit den geführten Labels erodieren lässt, sollte man schleunigst umsteuern. Dann gilt es, das eigene Sortiment bzw. Marken-Portfolio so zu diversifizieren, dass man weniger vergleichbar wird und mehr Preishoheit über seine Ware erlangt. Ohnehin gelten unterscheidbare Sortimente in transparenten Märkten als zentraler Profilierungsbaustein, um sich vom Wettbewerb abzuheben.

Vor diesem Hintergrund sollte der Textil-, Schuh- und Lederwarenhandel bei der angelaufenen Orderrunde nicht nur seine Stammlieferanten treffen, sondern auch nach interessanten neuen Labels Ausschau halten. Im Fashionbereich ist dies im Inland z.B. bei den Düsseldorf Fashion Days möglich, während der vom 25. bis 27. Januar im Areal Böhler auch die Info- und Orderveranstaltungen FASHN ROOMS und Neonyt Düsseldorf stattfinden. Zusammen präsentieren sich dann rund 300 Brands vor allem aus der DOB, aber auch die Bereiche Schuhe/Accessoires und Herrenmode sind vertreten. Weitere Informationen unter [www.fashn-rooms.com](http://www.fashn-rooms.com) bzw. [www.neonyt-duesseldorf.com](http://www.neonyt-duesseldorf.com).

### **Attraktive DMI ORDER INFOS für einen erfolgreichen Einkauf**

Der Grundstein für den wirtschaftlichen Erfolg von Textil-, Schuh- und Accessoire-Geschäften wird maßgeblich im Einkauf gelegt. Durch eine Kooperation mit DMI kann der BTE dem Fashionhandel hochqualifizierte Modetrendanalysen für die aktuelle Orderrunde zu einem attraktiven Preis anbieten. Diese Informationen helfen dem Modehandel, sein modisches Angebot so zu gestalten, dass es auf allen Ebenen – vom Einkauf bis zum Visual Merchandising – den Nerv der Zeit trifft. Zwei voneinander unabhängigen saisonalen DMI-Trendstudien sind speziell auf die Anforderungen des Modefachhandels

ausgerichtet und liefern mit fachlich präzisen Mode-Informationen einen hochaktuellen Input für die Orderrunde Herbst/Winter 2025:

1. **ORDER INFO FASHION – The Bestsellers To Come:** Anhand von Original-Preview-Bildern der Hersteller werden die **Key-Pieces, Must-Haves und wichtigsten Looks für die Order von DOB und HAKA für die Saison Herbst/Winter 2025/26** präsentiert. Zum Auftakt der Orderrunde dient die komprimierte und präzise Information zur Vorbereitung der Messe- und Showroom-Besuche und zur Unterstützung der eigenen Entscheidungen. Die professionelle stilistische Einordnung und die attraktive Formulierung liefern aber auch Material und Inspiration für spätere Verkaufsgespräche. Zusätzlich und im Preis inbegriffen enthält diese Trendinfo nach den Düsseldorfer Fashion Days auf Grundlage der ersten Orderergebnisse ein UPDATE, das die Highlights der Saison noch einmal zusammenfasst, die Key-Pieces bestätigt und damit zusätzliche Ordersicherheit gibt. Die Order INFO steht seit dem 15. Januar zur Verfügung, das UPDATE erfolgt Anfang Februar.
2. **ORDER INFO SCHUHE & TASCHEN – The Must Haves To Come:** Eine spezifische Analyse für Einkäufer von Schuhen und Taschen mit sämtlichen relevanten Trendinformationen und -inspirationen, die aus der Flut des Angebots die wegweisendsten und kommerziell relevantesten Modelle herausfiltert. In Vorträgen mit opulenten Moodboards wird zunächst in die jeweilige Farb- und Gedankenwelt der Trendthemen eingeführt und die Must-Have-Produkte im Bereich Schuhe und Taschen herausgearbeitet. Zusätzlich zu dem Zugang zum Video-Streaming erhält man eine umfangreiche digitale Dokumentation mit dem gesamten Bildmaterial und den wichtigsten Informationen.

Beide Produkte sind für Mitglieder im Einzelhandelsverband zum Sonderpreis von jeweils 199 Euro erhältlich, Nicht-EHV-Mitglieder zahlen 226 Euro (jeweils zzgl. MwSt.). Weitere Informationen und Bestellung auf der BTE-Website unter <https://www.bte.de/publikationen/themen/>.

**Hinweis:** Mitglieder der beim BTE angesiedelten Vorteilsgemeinschaft **EFG European Fashion Group** (Jahresbeitrag: 159 Euro zzgl. MwSt.) erhalten die „ORDER INFO FASHION The Bestsellers to Come“ kostenlos. Weitere Informationen sowie Einblick in einen Auszug dieser ORDER INFO unter <https://www.efg-info.de/leistungen>

### **Stores of the year 2025: Bis 24. Januar bewerben!**

Noch bis 24. Januar können sich Unternehmen beim Wettbewerb „Stores of the Year“ bewerben. In fünf Kategorien, darunter die Kategorien „Fashion“, „Concept Store“ und „Out of Line“, zeichnet der Handelsverband Deutschland HDE jährlich herausragende und innovative Händler aus, deren Umbau oder Neugestaltung nicht länger als ein Jahr zurückliegen darf.

Eine Jury, beurteilt die Geschäfte nach ihrem Innovationsgrad, dem Kundennutzen, ihrem Wertschöpfungspotenzial, dem Erlebniswert, ihrer Leitbildfunktion und dem Alleinstellungsmerkmal. Dazu zieht die Jury u.a. folgende Faktoren heran: Raum und Design für den Shop, die Zusammensetzung des Sortimentes und die Wareninszenierung.

Das Bewerbungsformular ist abrufbar unter [www.einzelhandel.de/stores](http://www.einzelhandel.de/stores). Die Preisträger werden im Rahmen des nächsten Handelsimmobilienkongresses am 23. April 2025 in Berlin gekürt.

### **Neuer BTE marketing berater erschienen**

Aktuell ist die neue Ausgabe des BTE-Magazins *marketing berater* erschienen. Auf 36 Seiten werden darin schwerpunktmäßig die Mode-, Schuh-, Taschen- und Bodywear-Trends für Herbst/Winter 2025 vorgestellt. Praxisberichte drehen sich u.a. um Personal-Shopping im Kölner Modehaus Weingarten, das Sale-Management der Modehäuser Amling (Bad Dürkheim), Garhammer (Waldkirchen) und Robert Ley (Euskirchen), Strategien zur Erhöhung des Rohertrags sowie den KI-Einsatz bei Stackmann (Buxtehude).

Die Printexemplare werden aktuell an den Handel ausgeliefert. Alternativ kann der neue *marketing berater* online auf der BTE-Website gelesen werden unter <https://www.bte.de/publikationen/bte-magazin-mb/>.

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](mailto:info@bte.de); Verantwortlich: Axel Augustin