



BTE

Handelsverband

Textil Schuhe Lederwaren

information |

Newsletter

4/2024

TW-Testclub: Schnee und Demonstrationen bremsen Umsätze

Widriges Wetter zur Wochenmitte und viele Demonstrationen in den großen Städten bescherten den meisten Modegeschäften in der dritten Januar-Woche einen Rückschlag. So ermittelte der Testclub der Textilwirtschaft für die 3. Kalenderwoche im Durchschnitt ein Umsatzminus in Höhe von sechs Prozent. Allerdings war die Vorlage aus 2023 mit plus 39 Prozent sehr hoch, die wiederum auf einen schwachen Start im Jahr 2022 mit zum Teil letzten Corona-Beschränkungen basiert.

Mehr als sechs von zehn Teilnehmern landeten im Minus, mehr als vier von zehn sogar zweistellig. Stark traf es mit minus 12 Prozent den Westen, während der Süden nur zwei Prozent Umsatz verlor.

BTE-Appell: Messebesuche einplanen!

Viele Textil- und Schuhhändler wünschen sich eine starke Mode- und Schuhmesse in Deutschland, um sich vor der Orderrunde zumindest halbwegs einen Überblick über die Trends bzw. das Marktangebot zu verschaffen und sich ggf. mit Verantwortlichen auszutauschen. Leider war die Entwicklung fast aller deutschen Mode- und Schuhmessen aber zuletzt eher rückläufig, so dass vermehrt Veranstaltungen im Ausland besucht wurden. Das ist zeit- und kostenintensiv und alles andere als nachhaltig.

Zudem erhöht sich so die Gefahr einer weiteren Abwärtsspirale, an deren Ende die totale Zersplitterung der Messelandschaft und ein weiterer Bedeutungsverlust von Bekleidung, Schuhe und Accessoires steht. Denn starke Messen leisten wichtige Medien- und Pressearbeit zum Wohle der gesamten Fashion- und Schuhbranche. Darüber erhalten die Kunden regelmäßig Kaufimpulse, die letztlich zu Umsätzen in Handel und Industrie führen. Kleine Veranstaltungen können und wollen dies in der Regel nicht leisten. Der BTE befürchtet, dass eine weitere Schwächung deutscher Textil- und Schuhmessen auch zu einer nachlassenden Berichterstattung in den Medien und damit zu geringerem Interesse der Kunden an den Produkten führt!

Der BTE appelliert daher an alle Textil-, Schuh- und Lederwarenhändler, im eigenen Interesse den Besuch (noch) funktionierender Messeformate unbedingt einzuplanen. Schließlich sollte jeder Einkäufer vor jeder Orderrunde nach neuen spannenden Labels Ausschau halten, um sein Sortiment für den Kunden spannend und überraschend zu halten. Messen bieten dafür die mit Abstand beste Möglichkeit!

Die nächsten wichtigen Messen für den Outfithandel:

FASHN ROOMS/NEONYT, 27.-29. Januar, Düsseldorf www.igedo.com

ILM, 3.-5. Februar, Offenbach, www.ilm-offenbach.de

SHOES, 3.-5. März, Düsseldorf, www.shoes-duesseldorf.com

BTE-Pressemeldung zum Winter-Schluss-Verkauf veröffentlicht

Üblicherweise geht die Reduzierungsphase im Textil-, Schuh- und Lederwarenhandel Mitte/Ende Januar in ihre finale Phase. Viele Unternehmen orientieren sich dabei am ursprünglichen Schlussverkauf-Termin, also dem letzten Januar-Montag, der in diesem Jahr auf den 29. Januar fällt.

Der Bedarf für eine Bereinigung des Lagers dürfte in etlichen Unternehmen der Textil- und Modebranche groß sein. Schließlich lief der wichtige Saisonstart aufgrund des (zu) warmen

Septembers meist schlecht. Und auch das Weihnachtsgeschäft blieb mehrheitlich hinter den Erwartungen zurück. Die Kältewelle der letzten Wochen hat zwar einige Kaufimpulse gebracht, konnte die Einbußen aber längst nicht ausgleichen.

Trotz dieser widrigen Umstände war der Preiswettbewerb vor Weihnachten eher moderat. Es gab zwar einzelne Sale-Ankündigungen vor allem im Online-Handel und in den Schaufenstern einiger Groß-Filialisten sowie einzelne Räumungsverkäufe wegen Insolvenz oder Geschäftsaufgabe. Viele mittelständische Händler hielten sich dagegen noch weitgehend zurück und erzielten zum Teil sogar Umsätze mit Normalpreisen. Manche dieser Unternehmen dürften auch Ende Januar keine oder kaum Preisaktionen starten.

Angesichts dieser Ausgangslage hat der BTE am 23. Januar in einer Pressemeldung für die Publikumsmedien den Start des Winter-Schluss-Verkaufs zwar angekündigt, aber gleichzeitig darauf hingewiesen, dass sich nicht alle Geschäfte (gleichermaßen) daran beteiligen. Dennoch dürfte sich ein Shopping-Bummel für die Kunden lohnen. Der BTE geht davon aus, dass die Medienberichte über den Schlussverkauf die Frequenzen in den Einkaufslagen erhöhen und davon auch Textil-, Schuh- und Lederwarengeschäfte profitieren können, die sich nicht am Schlussverkauf beteiligen.

Hinweis: Die Pressemeldung ist unter www.bte.de einzusehen.

Schuhbranche will Datenaustausch intensivieren

Handel und Hersteller in der Schuhbranche haben ihre Anstrengungen im Rahmen eines gemeinsam tagenden Arbeitskreises intensiviert, um den Datenaustausch in der Branche zu optimieren. Die Branche reagiert damit auf die sich wandelnden Rahmenbedingungen und intensiviert bestehende Dialoge und Austauschformate. Beteiligt sind neben Vertretern aus Einzelhandel und Industrie auch die beiden Verbände BTE und HDS/L, die großen Verbundgruppen ANWR und SABU, das Clearingcenter ECC und Warenwirtschaftsanbieter.

Die Arbeitskreismitglieder sehen aufgrund der sich wandelnden ökonomischen Rahmenbedingungen und deutlich geänderten Kundenpräferenzen die Notwendigkeit für eine Intensivierung des regelmäßigen und substanziellen elektronischen Datenaustausches. Ziel dieses Austauschs muss es sein, die Händler und Lieferanten noch besser digital zu vernetzen und so Prozesse zwischen den Marktteilnehmern effizienter zu organisieren. Einerseits geht es dabei um die Vollständigkeit und Qualität von Daten, zum anderen wird die Notwendigkeit zur Verfügungstellung und Verwendung von Daten in elektronischer/digitaler Form immer offensichtlicher.

BTE-Hauptgeschäftsführer Rolf Pangels zum vorliegenden Papier: „Die zunehmenden Datenmengen machen ein effizientes und digitales Datenmanagement in der Schuhbranche unumgänglich. In unserem Papier zeigen wir die Vorteile bzw. den Mehrwert eines optimierten und digitalen Datenaustauschs in der Schuhbranche dezidiert auf. Ziel des Papiers sowie aller begleitenden Maßnahmen ist es, möglichst viele Schuhhersteller und Schuhhändler zu einem dem Marktumfeld angemessenen Austausch von Daten zu bewegen und damit einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung der Unternehmen zu leisten. Wer sich den erforderlichen Anpassungs- und Erneuerungsprozessen auf Dauer verschließt, wird sich auf die Verliererstraße begeben.“ Das Papier steht zum Download bereit unter <https://www.bte.de/schuhbranche-will-datenaustausch-intensivieren/>.

Ebenso wird eine Verbreiterung der Inhalte des Papiers bei Veranstaltungen, Hausmessen, Messen etc. erfolgen. Begleitend werden die Verbände (BTE, HDSL, ANWR, SABU) Infoveranstaltungen, z.B. in Form von Seminaren, Tagungen, und/oder Schulungen, anbieten. Für weitere Rückfragen steht BTE-Hauptgeschäftsführer Rolf Pangels unter Telefon-Nr. 0221/92 15 09 – 30 zur Verfügung.

bevh-Umfrage: Zweistellige Umsatzrückgänge in 2023 bei Online-Käufen

Laut einer repräsentativen Umfrage des Versandhandelsverbands bevh haben die Kunden im letzten Jahr online deutlich weniger eingekauft. Über alle Warenkategorien fielen die Umsätze um 11,8 Prozent auf 90,4 Mrd. Euro. Besonders betroffen waren die Schuhe mit einem Rückgang um 14, 1 Prozent auf 1,145 Mrd. Euro. Bei Bekleidung schrumpften die Umsätze um 13,0 Prozent auf 14,610 Mrd. Euro und bei Haus- und Heimtextilien um 8,7 Prozent auf 1,611 Mrd. Euro. Der Bereich „Hobby & Freizeit“, worunter Sport- und Lederwaren fallen dürften, fiel um 12,7 Prozent auf 3,471 Mrd. Euro.

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