



21/2024

### **TW-Testclub: Erwartbares Umsatzplus**

Die dritte April-Woche verlief für die meisten Modegeschäfte nominal erfolgreich. So erzielten die Teilnehmer des Testclubs der TextilWirtschaft in der 20. Kalenderwoche im Durchschnitt ein Umsatzplus in Höhe von 14 Prozent. Allerdings hatte die Woche wegen der kalendarischen Feiertags-Verschiebung (Christi Himmelfahrt) einen Verkaufstag mehr als im Vorjahr. Zudem war die Vorlage mit minus sieben Prozent schwach.

Sieben von zehn Teilnehmern landeten im Plus, mehr als die Hälfte sogar zweistellig. Klarer Gewinner war das Konsum-Genre mit einem Plus von 19 Prozent, aber auch das mittlere Genre kam auf ein Plus von 13 Prozent. Dagegen verfehlte das hohe Genre das Vorjahr um sechs Prozent.

### **BTE zieht 2025 nach Berlin**

Am 22. Mai fand in Osnabrück die diesjährige BTE-Delegiertentagung statt. Ein zentraler Tagesordnungspunkt befasste sich mit dem Umzug der BTE-Geschäftsstelle nach Berlin. Nach einer lebhaften Diskussion stimmten die BTE-Delegierten für die Verlagerung des Verbandssitzes im Mai/Juni 2025 in das Gebäude des HDE Handelsverband Deutschland. Ziel des Umzugs ist es, in Zusammenarbeit mit dem HDE die Interessen des Textil-, Schuh- und Lederwarenhandels gegenüber der Politik noch besser zu vertreten.

Im Rahmen der Delegiertentagung wurden außerdem BTE-Vorstand und Geschäftsführung für das Jahr 2023 entlastet und der Etatvoranschlag für 2025 beschlossen. Zudem wurde Dominik Niefenführ (Kofferecke, Trier) neu ins BTE-Präsidium gewählt. Zum Abschluss gab es eine Diskussion mit Oliver Seidensticker, Präsident des Bekleidungsverbands German Fashion, zur Situation und Optimierung der Zusammenarbeit von Modeherstellern und -händlern.

### **Aktuelle Insolvenzzahlen kaum aussagekräftig**

Vor kurzem hat das Statistische Bundesamt die Insolvenzstatistik für Unternehmen im Jahr 2023 veröffentlicht. Danach ist die Zahl der Insolvenzen im Bekleidungseinzelhandel (inkl. der mangels Masse abgelehnten Verfahren) nach einem Tiefpunkt im Jahr 2022 wieder gestiegen, und zwar um fast 70 Prozent von 54 auf 91 Verfahren. Allerdings gab es 2020 noch 120 und 2019 sogar 130 Insolvenzen, also deutlich mehr als im letzten Jahr.

Deutlich dramatischer war die statistische Entwicklung allerdings im Schuhhandel. Hier verdreifachte sich die Zahl der Insolvenzen von 7 auf 22. Bei Haustextilien und Lederwaren gab es dagegen vergleichsweise moderate Anstiege der Insolvenzzahlen.

Diese Zahlen spiegeln jedoch nur einen Teil der Realität in der Textil- und Modebranche wider. Denn die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen im Modehandel – laut letzter Umsatzsteuerstatistik von 2022 über 71 Prozent aller „Einzelhandelsunternehmen mit vorwiegend Bekleidung“ - sind Einzelunternehmen bzw. Einzelkaufleute. Im Schuh- und Lederwarenhandel liegt der entsprechende Anteil bei 72 bzw. 69 Prozent. Diese Rechtsformen fallen im Insolvenzfall nicht unter die Rubrik der Unternehmensinsolvenzen, sondern werden unter die Rubriken „Privatinsolvenzen“ oder

„Regelinsolvenzen“ erfasst. Wie viele davon Unternehmen aus dem Textil-, Schuh- oder Lederwarenhandel betreffen, wird nicht ermittelt.

### **Fachkräftemangel belastet den Haustextilhandel**

Der Betten- und Haustextilhandel sorgt sich nach einer aktuellen Umfrage des beim BTE angesiedelten Verbands der Bettenfachgeschäfte (VDB) aktuell am meisten um die Situation am Arbeitsmarkt. So lag in einer Skala von 1 (kein Problem) bis 10 (sehr großes Problem) das Problemfeld „Rekrutierung guter Mitarbeiter und Auszubildender“ mit dem Durchschnittswert von 7,85 an der Spitze. Im „Problem-Ranking“ direkt dahinter rangieren die Entwicklung der Kosten sowie die zunehmende Bürokratie.

#### Die größten Probleme im Bettenfachhandel

Rekrutierung guter Mitarbeiter bzw. Auszubildende	7,85
Entwicklung der Kosten (Personal, Energie etc.)	7,64
Zunehmende Bürokratie	7,30
Allgemeine Kaufzurückhaltung der Kunden	6,88
Steigende Einkaufs- und Verkaufspreise	6,48
Zunehmender Wettbewerb durch Online-Anbieter	5,06

Quelle: VDB-Frühjahrs-Umfrage 2024

Von den Lieferanten wünschen sich 91 Prozent der teilnehmenden Bettengeschäfte ein Verzicht auf direkte Verkäufe an Endkunden. 67 Prozent plädieren für einen selektiveren Vertriebe und 58 Prozent für eine höhere Eingangskalkulation. Gegenüber dem letzten Jahr hat vor allem die Forderung nach einer steigenden Spanne stark zugelegt.

### **Fußball-EM: Chance oder Frequenzkiller?**

Am 14. Juni startet die Fußball-Europameisterschaft mit der Eröffnungsspiel Deutschland gegen Schottland. In der Regel führen vor allem Spiele des deutschen Teams zu spürbaren Frequenzrückgängen in den Einkaufszonen. Es gibt aber auch Beispiele aus der Vergangenheit, wo Fachgeschäfte vergleichbare Events für lukrative eigene Veranstaltungen genutzt haben:

1. Alternativ-Angebot für Nicht-Fußball-Interessierte - Typische Beispiele sind „Freundinnen-Abende“, bei denen Kundinnen in Ruhe shoppen können und ggf. mit Speisen und Getränken umsorgt werden. Interessant können auch Lesungen oder andere kulturelle Angebote sein.
2. Publik-Viewing im Geschäft – Speziell für Männer ist bei Vorliegen einer passenden Location (z.B. im Außenbereich) ein Grillabend mit gemeinsamem „Rudelgucken“ reizvoll. Für die Übertragung der Spiele muss man hierbei unbedingt die GEMA-Vorgaben berücksichtigen.

Hinweis: Der HDE hat ein Merkblatt mit Fakten und Konditionen zu TV-Übertragungen der Fußball-EM erstellt, das über den Einzelhandelsverband abrufbar ist.

#### 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