



44/2024

TW-Testclub: Durchwachsene Woche

Die letzte vollständige Oktoberwoche verlief für den Modehandel meist durchwachsen. So mussten die Teilnehmer des TW-Testclub in der 43. Kalenderwoche im Durchschnitt ein Umsatzminus von sechs Prozent hinnehmen. Allerdings lag die Vorlage aus 2023 mit plus 11 Prozent recht hoch.

Fast zwei Drittel der Testclub-Teilnehmer landeten im Minus, nahezu die Hälfte sogar zweistellig. Erneut war das preisorientierte Genre besonders betroffen, das im Durchschnitt Einbußen in Höhe von 13 Prozent verbuchte. Dagegen erzielte das hohe Genre im Mittel ein Umsatzplus von vier Prozent, während das mittlere Genre drei Prozent einbüßte. Bei den Regionen performte der Süden mit minus vier Prozent am besten, der Norden bildete mit minus zehn Prozent das Schlusslicht.

Black Friday: BTE empfiehlt Verzicht auf pauschale Rabattaktionen

Nach einem – vor allem Wetter-bedingten - guten Start in die Herbstsaison, ist die Nachfrage nach aktuellen Outfits auf Grund der wieder ansteigenden Temperaturen seit Mitte Oktober ins Stocken geraten. Vor allem Bedarfskäufer, die im mittleren und unteren Preisgenre einen nicht unerheblichen Anteil an allen getätigten Käufen ausmachen, waren in den letzten Wochen beim Mode-Shopping merklich zurückhaltender.

Erfahrungsgemäß steigt damit im November der Druck auf die Preise. Spätestens rund um den Black Friday, der in diesem Jahr auf den 29. November fällt, dürfte es zumindest online auch im Fashion- und Schuhbereich wieder zu Preisaktionen kommen. Der Einfachheit halber wird dann oft mit pauschalen Rabatten geworben.

Nach Überzeugung des BTE ist das für den (vorwiegend) stationären Fachhandel keine überzeugende Reduzierungsstrategie. Stattdessen empfiehlt der BTE eine tiefgehende Analyse der bisherigen Abverkäufe von Herbstware, über die bereits ausreichende Informationen vorliegen dürfte. Auf dieser Basis könnten schlecht laufende Artikel bereits im November moderat im Preis reduziert werden, um den Abverkauf zu forcieren. Denn bekanntlich ist die erste Reduzierung die billigste.

Echte Winterware sollte dagegen im November nur in Ausnahmefällen rabattiert werden. Schließlich gab es bislang kaum kalte Tage, so dass zumindest im Bedarfsbereich noch eine valide Datenbasis für Rabattentscheidungen fehlt. Zudem stehen mit Januar und Februar die statistisch kältesten Monate erst noch bevor. Idealerweise sollte Winterware daher möglichst erst nach Weihnachten (erstmal) reduziert werden.

Tatsächlich haben sich in den letzten Jahren immer mehr mittelständische Mode- und Schuhhändler dem (vermeintlichen) Zwang zu Black Friday-Rabatten entzogen. Stattdessen veranstalteten sie mit Erfolg kreative Aktionen, z.B. mit kulturellem oder karitativem Hintergrund. Auf diesem Weg konnten sie ihre Vollpreis-Phase nachhaltig verlängern.

Ohnehin muss es Ziel jedes Textil-, Schuh- und Lederwarenhändlers sein, seine Preisreduzierungen (noch) besser in den Griff zu bekommen. Angesichts stagnierender Umsätze und tendenziell weiter steigender Kosten führt gerade im mittelständischen Fachhandel kein Weg an einem besseren Abschriften- und Warenmanagement vorbei. Ansonsten befürchtet der BTE, dass 2024 viele Outfithändler in den roten Zahlen landen werden – und zwar ohne Berücksichtigung drohender Rückzahlungen von Überbrückungshilfen!

Kostenfreies Webinar über smarte Replenishment-Lösungen bei Stackmann am 14. November

Die Modebranche steht vor einem tiefgreifenden Wandel: Kundenbedürfnisse ändern sich schnell, Trends werden immer kurzlebiger und die Erwartungen an Nachhaltigkeit wachsen stetig. Künstliche Intelligenz ist ein Schlüssel, um in diesem dynamischen Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben.

Der BTE-KompetenzPartner hachmeister + partner (h+p) hat KI-basierte Lösungen entwickelt, um nachlieferfähige Bestände optimal zu steuern und Prozesse in der Warenbeschaffung effizienter zu gestalten. Durch datenbasierte Einblicke können Unternehmen so nicht nur schneller, sondern auch agiler auf Veränderungen reagieren – und so Kundenpräferenzen präzise bedienen und ihre Marktposition nachhaltig stärken.

Wie der ReStock-Optimizer im Detail funktioniert, erläutert ein kostenfreies Webinar am 14. November, 10 Uhr, am Beispiel des Modehauses Stackmann (Buxtehude), eines der traditionsreichsten und führenden Fashion- und Lifestyle-Häusern in Norddeutschland. Carmen Bellmann (Stackmann), Stephan Godt (h+p) und Mirko Torbrügge (h+p) berichten, wie KI konkrete Herausforderungen löst und neue Chancen schafft. Infos unter <https://www.hachmeister-partner.de/magazin/webinar-stackmann>.

TEXOVERSUM LDT-Campustag am 16. November

Wer sich kurzfristig über das Weiterbildungsangebot der TEXOVERSUM LDT informieren will, sollte den nächsten Campustag am 16. November, von 10.30 bis 15 Uhr, nutzen. Auf dem Programm stehen dann Hausführungen mit den Dozierenden, Vorträge und ein gemeinsames Mittagessen in der Texeria. Zudem besteht die Möglichkeit, sich mit Studierenden, Absolventen sowie mit Dozierenden auszutauschen. Optional gibt es am Vorabend (15. November, ab 18.30 Uhr) ein Meet and Greet mit TEXOVERSUM LDT-Geschäftsführerin Bettina Grüninger.

Hinweis: Weitere Informationen und Anmeldung finden Sie unter dem Link <https://www.texoversum-ldt.de/campustag/>.

Neuer BTE marketing berater erschienen

Vor wenigen Tagen ist die neue Ausgabe des BTE-Magazins marketing berater erschienen. Auf 30 Seiten werden neben Berichten über Retail Technology u.a. folgende Themen behandelt:

- Endless Summer? Wie es dem Handel gelingt, die Warensteuerung besser an die veränderten klimatischen Bedingungen anzupassen und so die Abschriftenquote zu verbessern.
- Maßgeschneidertes Einkaufserlebnis: Bei festlicher Bekleidung sind Personal-Shopping-Angebote besonders wichtig.
- Zirkulärer Ladenbau: Im Thema Re-use stecken enorme Ressourcen.
- Handelsportraits: So machen sich das Modehaus Cohausz (Borken) sowie der Schuh- und Modefilialist Mücke fit für die Zukunft.

Wer das neue marketing berater-Heft nicht als Print-Ausgabe vorliegen hat, kann es online als E-Paper lesen 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; Verantwortlich: Axel Augustin