

VDS Chef-Info

Branchennews

11_12 | 2025

Fachinformationen im Auftrag Ihres Einzelhandelsverbandes

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen!

Unser letzter Newsletter/ Chef-Info des Jahres informiert Sie zu diesen Themen: HDE-NEWS, PARTNER-INFOS, DIGITAL, AUS-/ FORT- und WEITERBILDUNG inkl. der nächsten TERMINE.

HDE-News ...

Weihnachtsgeschäfts-Zwischenbilanz

Angesichts anhaltender Kaufzurückhaltung und schwacher Kundenfrequenzen fehlt es dem Weihnachtsgeschäft bislang an Schwung. Das geht aus einer aktuellen Umfrage des Handelsverbandes Deutschland (HDE) unter 300 Unternehmen hervor. Demnach ist der stationäre Einzelhandel mit dem Verlauf des Weihnachtsgeschäfts im November und der Woche vor dem ersten Advent überwiegend unzufrieden. Genauso kam in der Woche vor dem zweiten Advent nicht richtig Fahrt auf – nur 22% der Unternehmen sind mit den letzten Tagen zufrieden, 58 Prozent sind weiter unzufrieden. Die erhoffte Belebung des Weihnachtsgeschäfts blieb auch in der Woche vor dem dritten Advent aus. Demnach ist nur jeder Fünfte mit dem Geschäft in den zurückliegenden Tagen zufrieden, die Mehrheit ist unzufrieden.

Kosumbarometer

November:

Die Verbesserung der Konsumstimmung im Oktober blieb eine Ausnahme. Das HDE-Konsumbarometer ging im November wieder nach unten, der Wert fiel sogar schwächer aus als im September. Nach wie vor fehlen die Impulse für eine nachhaltige Verbesserung der Verbraucherstimmung.

Dezember:

Die Konsumstimmung in Deutschland geht im Dezember weiter zurück, wie das aktuelle Konsumbarometer des Handelsverbandes Deutschland (HDE) zeigt. Demnach sinkt der Index auf das niedrigste Niveau seit Jahresbeginn. Die Vorweihnachtszeit hat somit keinen positiven Effekt auf die Konsumlaune. Vielmehr ist das Jahr 2025 mit Blick auf die Verbraucherstimmung ein verlorenes Jahr, das keine Hoffnung auf eine baldige wirtschaftliche Erholung macht.

Umsatzkorrekturfaktoren 2026

Der Handelsverband Deutschland (HDE) berechnet und veröffentlicht jährlich Umsatzkorrekturfaktoren, die als Umsatzplanungshilfe für den stationären Einzelhandel verwendet werden können. Diese geben an, um wie viele Prozentpunkte die Umsatzentwicklung eines bestimmten Monats bzw. Jahresabschnittes gegenüber dem entsprechenden Vorjahr bereinigt (erhöht oder vermindert) werden muss, um den Einfluss der unterschiedlichen Umsatzanteile der Verkaufs-/Wochentage auszuschalten. Aus der Höhe der einzelnen Umsatzkorrekturfaktoren kann recht gut abgelesen werden, welche Monate bzw. Jahresabschnitte von der Lage und Anzahl der Verkaufstage her positiv oder negativ beeinflusst werden. Grundlage der Berechnung ist die prozentuale Verteilung des Wochenumsatzes auf die einzelnen Verkaufstage. Die entsprechenden Angaben hat der HDE in Form von Jahresschnitten bei seinen Mitgliedsunternehmen erhoben: [Einzelhandel](#)

Weniger Plastiktüten

Mit Blick auf die Selbstverpflichtung des Handels zur Reduzierung von Plastiktüten wird eine positive Bilanz gezogen. Die Branche hat laut HDE einen deutlichen Rückgang des Verbrauchs von Plastiktüten erreicht und setzt sich weiterhin für Umwelt- und Nachhaltigkeits-Ziele ein. Die Selbstverpflichtung des Handels war und ist eine Erfolgsgeschichte. Noch bevor die gesetzliche Pflicht wirksam wurde, konnte so der Verbrauch von dünnen Plastiktüten mit einer Wandstärke zwischen 15 und 50 Mikrometern massiv gesenkt werden. Die Branche ziehe daher eine durchweg positive Bilanz.

Partner-Infos

SAZsport SnowTestival 2026

Vom **25. bis 27. Januar 2026** in **Kühtai** habt ihr die Chance, die neuesten Produktinnovationen der kommenden Skisaison direkt auf der Piste zu erleben, zu testen und zu vergleichen.

Eingeladen sind:

Mitglieder von SPORT 2000 und INTERSPORT Deutschland, alle freien Händler sowie Mitglieder anderer Verbände aus dem DACH-Raum, BENELUX und Osteuropa.

Wissenswertes

Es haben sich bereits mehr als 450 Teilnehmer von über 150 Händler angemeldet. Mit 86 Ausstellern, einem 700 m² großen beheizten Skischuhzelt, zahlreichen Workshops, spannenden Innovationen und vielen inspirierenden Gesprächen erwartet euch ein Event, das noch vielfältiger und erlebnisreicher wird als im vergangenen Jahr. Im Zentrum steht weiterhin ganz klar: Skifahren. Ski testen. Ski vergleichen. Und nach Testende ein gemütliches Aprés-Ski mit Sound, Bier &



Glühwein. Zusätzlich am Sonntag: Hot Aperol by Scott und am Montag: Cevapcici & slowenisches Bier by Elan.

Sichere Dir Dein [Ticket](#).

ISPO Munich 2025 - Schlussbericht

Die letzte ISPO in München war ein emotionales Finale voller Inno-vation, Energie und spannender Impulse. Auch wenn du vielleicht dieses Mal nicht vor Ort warst, wollen wir dich mitnehmen auf die Reise, die hier zu Ende ging – und auf die, die jetzt beginnt. Das Wichtigste: Die ISPO ist nicht Geschichte, sondern schlägt ein neues Kapitel auf! 2026 wird Amsterdam zum internationalen Treffpunkt der Sport- und Outdoorbranche. **Und wir würden uns freuen, dich dort wiederzusehen.**

Die ISPO hat auch 2025 wieder mit Innovationen, Begegnungen und nicht zuletzt spannenden Konferenzinhalten überzeugt. Hier ein Auszug aus den Top-Highlights:

Die Retail Conference mit den „Big Three“ setzte ein klares Zeichen: Retail bleibt der Ort, an dem Sport zur Kultur wird mit strategischen Insights zu Konsumverhalten, Profitabilität und Sortimentszukunft. Ein komplett neues Sporterlebnis für neue Zielgruppen hat die Phygital Sports League aufgezeigt und eindrucksvoll demonstriert, wie sich Sport weiterentwickelt, wenn physische Performance auf digitale Spielmechaniken trifft.

Ergänzt wurde das Programm durch starke Impulse rund um Nachhaltigkeit mit einem Fokus auf wirkungsorientierte Lösungen entlang der Wertschöpfungskette, und das House of Content, wo Storytelling, Creator-Power und Community-Relevanz die kulturelle Energie des Sports greifbar machten.

Zusammen spiegeln diese und viele weitere Highlights wider, was die ISPO immer angetrieben hat: **Sport drives us all. And we drive sport. See you: 03. – 05. 11.2026 in Amsterdam.**

Mittelstand-Digital Zentrum Handel

Prompting

Viele KI-Tools nutzen eine eigene Logik und interpretieren Befehlseingaben auf ihre eigene Art, um Inhalte zu erstellen. Um von der Künstlichen Intelligenz ein möglichst genaues Ergebnis zu erhalten, müssen Formulierungen daher präzise sein. Das Mittelstand-Digital Zentrum Handel zeigt in seinem [Erklärvideo](#) anhand von sechs Tipps, wie sich gute Prompts von anderen Befehlseingaben abheben.

Digital-Handelsinfos

RFID-Tags

RFID-Tags verändern, wie der Handel arbeitet: Sie machen Prozesse effizienter, Bestände transparenter und Abläufe smarter. Doch was genau steckt hinter dieser Technologie? Welche Anwendungsgebiete gibt es im Handel? Und wo werden RFID-Tags bereits in der Praxis eingesetzt? Diese Fragen klärt das [kostenfreie Infoblatt](#).

VDS SUPERCUP 2026

41. VDS SUPERCUP: Start der Anmeldephase

VDS SUPERCUP

Die meisten Sportartikelfachverkäufer/innen in Deutschland warten bereits auf den Startschuss in die nächste VDS SUPERCUP-Runde. Ab Mitte Januar – für ganz Eilige gerne auch schon jetzt - kann man sich bei Europas größtem Schulungs- und Verkaufswettbewerb der Sportbranche anmelden. Wie immer kostenlos, aber nie umsonst, denn durch die hervorragenden Schulungsunterlagen „Das ist Sache“, welche jeder Teilnehmer inklusive der Fragebögen erhält, kann sich Produktwissen pur erarbeitet werden. Wir, der Sportfachhandel, möchten immer das Know-how im deutschen Sportmarkt auf dem neuesten Stand bringen und qualifizierte Weiterbildung bieten.

Bei der Anmeldung entscheidet sich jede/r Teilnehmer/in selbst zwischen den beiden Varianten: „Offline“ (Teilnahme in Papierform) oder „Online“ (Teilnahme digital).

Zur Offline-Version kann man sich per Brief (Bavariaring 49, 80336 München) oder E-Mail (info@vds-sportfachhandel.de) anmelden.

Für die Online-Version: [Online-Anmeldung](#) über das Online-Formular auf der VDS-Website. Beide Versionen müssen Vor- und Nachname, Firma und eine pers. Mailadresse pro Teilnehmer/in angeben.

Weitere Infos zum VDS SUPERCUP findest Du auf unserer [Website](#).

Anmeldeschluss ist der **13. März 2026!**

Karriere-Handel.de – der Blog

Handel ist mehr als ein Job ...

Ausbildung

... er ist ein Trainingsraum fürs echte Leben. Während viele Berufe nur Fachwissen vermitteln, entwickelt der Handel Fähigkeiten, die überall zählen: Kommunikation, Organisation, Verantwortung und Stresskompetenz. [Weitere Infos](#)

Termine

Was steht als Nächstes an?

- **VDS SUPERCUP 2026:** ab Mitte Januar, Anmeldestart
- **SAZsport Snow Festival:** 25. – 27.01., Kühtai

Ausblick

Mit sportlich-fröhlichen Weihnachtsgrüßen

Karin Höcker
Verbandsmanagerin

Stefan Herzog
Präsident

VDS, Bavariaring 49, 80336 München, Tel. (089) 993556-0, Fax (089) 9935 5699,
www.vds-sportfachhandel.de, info@vds-sportfachhandel.de

Möchten Sie zukünftig keinen Newsletter mehr erhalten, schicken Sie uns bitte eine kurze E-Mail mit dem Hinweis 'Keinen Newsletter'. Wir werden Ihre E-Mail-Adresse dann nicht weiter für entsprechende Infos verwenden