



# BBE-Pressedienst

HANDEL  
KONSUM  
GÜTER

BBE-Branchenreport

## Bekleidungshandel 2015

### Absatzchancen für Damen- und Herrenoberbekleidung in Deutschland

*Köln, im Dezember 2005* – „Vertikale Integration“, so lautet das Erfolgsrezept der letzten Jahre, mit dem sich der Modehandel gegenüber der vertikalen Konkurrenz von H&M oder Zara zu behaupten versucht. Die vertikale Integration hat sowohl Hersteller als auch Händler im Wettbewerb mit den vertikalen Ketten wieder ein Stück weit konkurrenzfähiger gemacht. Aber ist damit allein die Rezeptur für den Bekleidungshandel von morgen gefunden? Wie weit wird diese Entwicklung noch voranschreiten?

Den Kernfragen des Bekleidungsmarktes gehen die Experten der BBE Unternehmensberatung in ihrem neuen **Branchenreport „Bekleidungshandel 2015“** ausführlich nach. Der Bekleidungsmarkt steht unter Druck. Die klassischen DOB- und HAKA-Segmente haben seit 1998 über 20 Prozent Marktvolumen verloren. Diesen Druck spürt zuallererst der Handel. Dabei hat der Facheinzelhandel seit 1998 stärker verloren als der Gesamtmarkt. Gewinner sind große Vertikale ebenso wie findige Kleine.

Gewinner sind vor allem auch die Verbraucher. Es ist nicht nur die anhaltende Konsumzurückhaltung der Deutschen, das Angebot macht Sparen leicht. Der Produktionsexport hat die Ware verbilligt. Allen voran Lebensmitteldiscounter und andere Branchenfremde geben die Preisvorteile an die Verbraucher weiter.

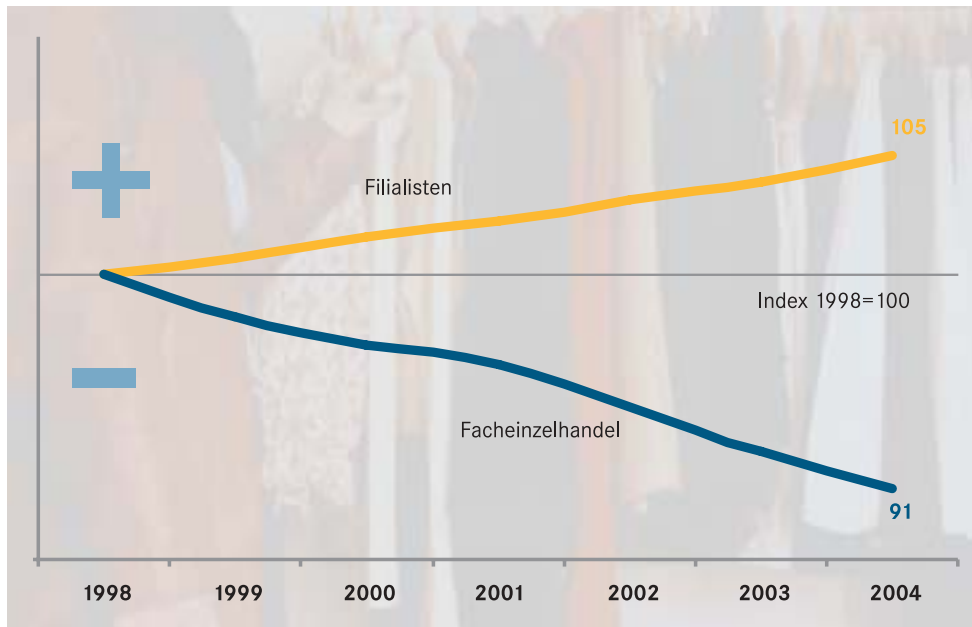
Große, vertikal operierende Unternehmen nutzen ihre Vorteile, mit attraktiveren Preisen, größerer Flexibilität und höherer Aktualität. Gleichzeitig suchen immer mehr Hersteller den direkten Weg zum Kunden – Flächensysteme erobern den Fachhandel, Händler werden zu Franchisenehmern. Doch scheint eine einfache Multiplikation der Flächen nicht Ziel führend.

Die Verbraucher profitieren, aber wollen längst nicht alles, was angeboten wird und wie es angeboten wird. Die breit angelegte Verbraucheranalyse der BBE-Forscher ermöglicht einen sehr differenzierten Blick auf die Verbrauchervünsche. Die Ergebnisse führen deutlich vor Augen, wie wichtig es ist, grundlegende Änderungen in Verhalten und Einstellungen frühzeitig zu antizipieren.

Viele Strukturen und Prozesse sind im Wandel. Die Veränderungsgeschwindigkeit der Märkte nimmt zu. Viele Unternehmen im Handel und in der Industrie kämpfen um ihre Existenz. Gleichzeitig entstehen Chancen für neue Anbieter. Die Discounter übernehmen das Basic-Geschäft des Fachhandels, Hersteller lernen das Handeln in eigenen Läden und etablieren Schuhmarken mit Bekleidungslabels. Veränderungen prägen die Entwicklung und diese gilt es zu nutzen.

Ausführlich stellt der **Branchenreport „Bekleidungshandel 2015“** die Veränderungen des Marktes dar und zeigt Strategien für die Zukunft auf. In einem Kurz-Szenario quantifizieren die BBE-Experten die Folgen des strukturellen Wandels für den Handel im Jahr 2015 - klar ist: Der Fachhandel bleibt, aber er sieht anders aus.

## Gegensätzliche Entwicklung - Marktanteile der Filialisten vs. Facheinzelhandel



Quelle: BBE-Branchenreport "Bekleidungshandel 2015", Jahrgang 2005/06, Köln

Der **BBE-Branchenreport „Bekleidungshandel 2015“**, Jahrgang 2005/06 umfasst 240 Seiten mit 211 Übersichten und ist zum Preis von € 1.450,- plus Versandkosten und MwSt. erhältlich.