

1 Branche in Kürze

Der Einzelhandel mit Bekleidung und der Einzelhandel mit Schuhen sowie Lederwaren und Sportartikeln waren und sind von der **Corona-Pandemie** stark betroffen. Besonders der Bekleidungs- und Schuheinzelhandel mussten aufgrund der mehrfachen Lockdowns außerordentlich hohe Umsatzeinbußen hinnehmen. Da der stationäre Einzelhandel in den Innenstädten teilweise vollständig zum Erliegen kam, fielen die Umsatzrückgänge hier besonders hoch aus. Profitieren konnte davon vor allem der Onlinehandel. Sofern die Branchenbetriebe selbst E-Commerce betreiben, fingen sie so zumindest einen Teil der Umsätze auf. Aber selbst wenn sich der Alltag wieder weitgehend normalisiert, könnte sich für zahlreiche stationäre Betriebe eine wirtschaftliche Schiefelage ergeben.

Massive Umsatzeinbußen durch die Pandemie
 Bereits vor der **Corona-Pandemie** war der Wettbewerb in der Branche stark ausgeprägt. Durch die Pandemie verschärft sich die Situation noch einmal: 2020 büßte der Bekleidungseinzelhandel 25% seines Umsatzes ein, der Schuheinzelhandel kam auf ein Minus von 22,3%. Dabei sinkt die Zahl der Unternehmen in beiden Branchen kontinuierlich, auch durch den Einfluss des E-Commerce. Besser entwickelte sich der Sportartikeleinzelhandel, der 2020 nur moderate Einbußen zu verschmerzen hatte und zwischen 2016 und 2020 sogar um 6% gewachsen ist.

Zahl der Unternehmen rückläufig
 Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes erzielte der Bekleidungs-, Schuh-, Lederwaren- und Sportartikeleinzelhandel 2020 etwa 35,4 Mrd. €. Bedeutendster Teilmarkt ist der Bekleidungseinzelhandel mit 24,1 Mrd. €, gefolgt vom Schuheinzelhandel mit 5,2 Mrd. €, dem Sportartikeleinzel-

handel mit ebenfalls 5,2 Mrd. € sowie dem Lederwareneinzelhandel mit knapp 1 Mrd. €. Viele fachfremde Anbieter vereinigen ebenfalls große Teile des Gesamtmarkts auf sich, vor allem im preisaggressiven unteren Preissegment des Bekleidungs- und Schuheinzelhandels.

Sehr deutlich zeigt sich die Umsatzkonzentration im Bekleidungseinzelhandel: Zwischen 2016 und 2019 schieden allein 13% der Betriebe aus. Ähnlich verhält es sich im Schuheinzelhandel.

Der Sportartikeleinzelhandel wird weiterhin vom Trend zu sportlichen Aktivitäten, dem gewachsenen Gesundheitsbewusstsein sowie von Sportgroßereignissen profitieren. Seine Ergebnisse sind aber stark wetterabhängig.

Der Bekleidungseinzelhandel erreichte 2019 eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Umsatzrendite von 5,1%. Im Schuheinzelhandel lag die Rendite mit 6% etwas höher.

Mit guter Beratung punkten
 Für zahlreiche kleinere Anbieter dürfte es auch in Zukunft schwierig sein, dauerhaft rentabel zu agieren. Es eröffnen sich aber neue Chancen durch ein unverwechselbares Profil und eine durchgängige Zielgruppenansprache. Im stationären Einzelhandel kommt dabei der umfassenden Beratung durch das Verkaufspersonal eine besondere Bedeutung zu, denn nur damit kann er im Wettbewerb mit den reinen Onlineanbietern punkten. Der Multi-Channel-Vertrieb sollte stärker einbezogen und die onlinebasierten Kommunikationsmedien intensiver genutzt werden, ähnlich wie es sich während der **Corona-Pandemie** eindrucksvoll gezeigt hat.

Auszug aus Kap. 6: Chancen und Risiken im Überblick

Chancen
Multi-Channel-Vertrieb immer wichtiger
Klares Profil entscheidend für den Erfolg
Risiken
Verdrängungswettbewerb bei Bekleidung und Schuhen
Corona beschleunigt Verlagerung der Umsätze zum E-Commerce

Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Inhalt

1	Branche in Kürze	2
2	Branchenbeschreibung	4
3	Branche in Zahlen	6
3.1	Volkswirtschaftliche Kennzahlen	6
3.2	Branchenspezifische Kennzahlen der Sparkassen-Finanzgruppe	16
4	Branchenwettbewerb	22
4.1	Wettbewerbssituation	22
4.2	Bedeutende Unternehmen	28
5	Rahmenbedingungen	30
6	Trends und Perspektiven	33
	Glossar	43
	Programm der Branchenreports 2021	45
	Impressum	46

Hinweis zur Corona-Pandemie:

Der Branchenreport enthält alle Entwicklungen und Auswirkungen der Corona-Pandemie, sofern uns diese zum Redaktionsschluss (23.9.2021) vorlagen.

