BTE Handelsverband Textil Schuhe Lederwaren

information | Newsletter

36/2025

TW-Testclub: Ende gut, alles gut

Die letzte August-Woche bescherte dem deutschen Modehandel endlich wieder einen starken Umsatzzuwachs. Nicht zuletzt wegen der meist herbstlichen Witterung und zahlreichen Events konnten die Teilnehmer des Testclubs der TextilWirtschaft in der 35. Kalenderwoche im Durchschnitt ein starkes Umsatzplus in Höhe von 19 Prozent verbuchen. Allerdings war die Vorlage aus dem Vorjahr mit minus 16 Prozent sehr schwach. Acht von zehn Testclub-Teilnehmer landeten im Plus, fast zwei Drittel sogar zweistellig. Großstädte, große Unternehmen und Lagen in Einkaufszentren performten überdurchschnittlich. Alle Genres landeten zweistellig im Plus, am besten lief es mit im Schnitt plus 26 Prozent im Konsum-Genre. Bei den Regionen lief es im Westen (+ 22 Prozent) und Süden (+ 21 Prozent) am besten, der Osten (+14 Prozent) und der Norden (+ 10 Prozent) kamen aber ebenfalls auf ein gutes Plus.

Der starke Schlussspurt bescherte dem TW-Testclub im August doch noch ein kleines Plus von einem Prozent, das jedoch auf einer schwachen Vorlage von minus drei Prozent basiert. Allerdings konnten nur 45 Prozent der Teilnehmer im August einen Zuwachs zu 2024 verbuchen. Besonders erfolgreich war das hohe Genre mit durchschnittlich plus 15 Prozent, das Konsum-Genre lag immerhin noch zwei Prozent im Plus. Dagegen fiel der Umsatz des mittleren Genres um ein Prozent. Mit Ausnahme des Südens (- 2 Prozent) landeten alle Regionen im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich im Plus. Aufgelaufen nach acht Monaten liegt der TW-Testclub nun drei Prozent unter 2024.

BTE begrüßt Änderungsbeschlüsse des Budeskabinetts bei LkSG und CSRD

Der BTE begrüßt, dass das Bundeskabinett am 3. September eine Änderung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) und der Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) verabschiedet hat. Zwar war laut Koalitionsvertrag eine völlige Abschaffung des LkSG vorgesehen, die aktuellen Beschlüsse bedeuten jedoch eine signifikante Entlastung der betroffenen Unternehmen. So sind z.B. Bußgelder nur bei schweren Verstößen vorgesehen. Das abgemilderte LkSG soll gelten, bis die EU-Lieferkettenrichtlinie in deutsches Recht umgesetzt wird.

Der Gesetzesentwurf zum CSRD-Umsetzungsgesetz setzt die Verschiebung der EU-Berichtspflichten um. Unternehmen mit weniger als 1.000 Arbeitnehmern werden von ihrer Berichtspflicht für die Geschäftsjahre 2025 und 2026 befreit.

LkSG und CSRD gelten zwar primär für Großbetriebe, dennoch können auch mittelständische Textil-, Schuh- und Lederwarenhändler mittelbar von der Erleichterung profitieren. Denn die Großbetriebe aus dem Handel müssen bislang entsprechende Nachweise bei ihren Vorstufen einfordern und verursachen bei diesen zum Teil hohe Kosten, die auf die Industrieabgabepreise abgewälzt werden dürften. Wenn diese Pflichten künftig wegfallen, entlastet dies auch die – oft mittelständischen – Partner aus der Industrie und könnte deren betriebswirtschaftlichen Spielräume erhöhen.

Girocard bleibt beliebteste Zahlungsart im Outfithandel

Im stationären Textil- und Modefachhandel wurden im letzten Jahr 38,8 Prozent der Umsätze per Girocard bezahlt. Gegenüber 2023 ist dessen Umsatzanteil allerdings um 0,5 Prozentpunkte gesunken. So das Ergebnis einer vom BTE unterstützen Erhebung des EHI Retail Instituts.

Zweitbeliebtestes Zahlungsmittel blieb das Bargeld mit einem auf 26,7 Prozent gefallenen Anteil (2023: 27,6 Prozent). Erneut gestiegen auf 16,5 Prozent ist im letzten Jahr der Anteil der Kreditkarten inkl.

Maestro/V Pay u.a. (2023: 15,3 Prozent). Die Quote der SEPA-Lastschrift ist leicht auf 13,5 Prozent gestiegen (2023: 13,3 Prozent). Kauf auf Rechnung und sonstige Zahlarten blieben bei 4,4 Prozent.

Bei den Textildiscountern blieb das Bezahlverhalten der Kunden auch 2024 wegen der niedrigen Bons mit einem Anteil von 51,0 Prozent deutlich Bargeld-lastiger (2023: 51,2 Prozent). Auf girocard entfielen hier 22,8 Prozent (2023: 22,6 Prozent), auf die SEPA-Lastschrift 16,9 Prozent (2023: 18,1 Prozent) und auf die Kreditkarte inkl. Maestro/V Pay u.a. immerhin 8,4 Prozent (2023: 7,1 Prozent) des Umsatzes.

In Schuh- und Lederwarengeschäften wurden im letzten Jahr 48,2 Prozent der Umsätze per girocard bezahlt (2023: 48,3 Prozent). Der Baranteil lag bei 31,9 Prozent (2023: 33,6 Prozent), die SEPA-Lastschrift kam unverändert auf 7,5 Prozent. Auf die Kreditkarte inkl. Maestro/V Pay u.a. entfielen 12,2 Prozent (2023: 10,4 Prozent) des Umsatzes.

EHI-Umfrage Autorisierungsgebühren bei Girocard leicht gestiegen

Die Gebühren für Girocard (mit PIN) haben sich laut der EHI-Umfrage für den Handel binnen eines Jahres leicht erhöht. Im Durchschnitt ist die Autorisierungsgebühr aktuell danach leicht von 0,168 Prozent auf 0,170 Prozent vom Umsatz gestiegen. Sehr große Einzelhandelskonzerne konnten dagegen ihre Gebühren im Mittel von 0,142 Prozent auf 0,139 Prozent senken. Allerdings gibt es immer noch kleinere Unternehmen, die z.B. über die Vereinbarung von Pauschalgebühren deutlich mehr als 0,2 Prozent zahlen. Hier sollte nachverhandelt werden!

Noch preisgünstiger ist das SEPA-Lastschriftverfahren, das von vielen Modefachhändlern aber nur noch als Backup-Lösung für Terminal-Ausfälle benutzt wird. Einzelhandelsweit lag dessen absolute Ausfallquote (nach Mahnungen etc.) 2024 mit 0,051 Prozent vom (nicht versicherten) Lastschriftumsatz und damit leicht über dem Vorjahres-Niveau von 0,051 Prozent vom Umsatz.

Allerdings dürfte die Rücklastschriftquote deutlich höher liegen. Das EHI geht hier von einer vier- bis fünfmal höheren Quote aus. Von vier bis fünf Rücklastschriften führt nach erneuten Einreichungen bzw. Mahnungen also nur eine zu einem endgültigen Ausfall. Zur Vermeidung der damit verbundenen Kosten haben die meisten Teilnehmer der EHI-Umfrage diese Arbeiten kostenpflichtig über eine Forderungsabtretung an einen Dienstleister outgesourct.

Kostenfreies BTE-Webinar mit h+p am 23-9. über Planung und Steuerung bei „Mein Fischer“

Effiziente und zukunftssichere Planung und Steuerung sind entscheidende Faktoren, um künftig im Wettbewerb vor allem mit vertikalen Formaten bestehen zu können. Um speziell den Multilabel-Fashionhandel dabei zu unterstützen, hat der BTE-KompetenzPartner hachmeister + partner (h+p) das Tool „eVolution Planning“ entwickelt. Diese moderne Planungslösung vereinfacht nicht nur Prozesse, sondern schafft auch Wettbewerbsvorteile im In-Season-Management.

Wie dies in der Praxis funktioniert, zeigt ein BTE-Webinar mit hachmeister + partner am 23. September, 10 bis 11 Uhr, am Beispiel von „Mein Fischer“, einem traditionsreichen und familiengeführten Modeunternehmen, das seit 1832 mit Herz und Stil begeistert. Als eines der größten Modehäuser in Mitteldeutschland bietet „Mein Fischer“ eine beeindruckende Auswahl an moderner Alltags- und Businesskleidung, Anlassmode sowie Premiumlabels - vor Ort in den Filialen als auch online.

Highlight: Einkaufsleiter Robert Grahl berichtet aus erster Hand, wie „Mein Fischer“ eVolution Retail Planning erfolgreich einsetzt - von den ersten Schritten bis zu den messbaren Ergebnissen. Die Agenda des Webinars, das über Teams organisiert wird:

- Einführung in eVolution Planning
- Live-Bericht von Robert Grahl zu Herausforderungen, Umsetzung, Erfolgen
- Tipps & Tricks für den erfolgreichen Einsatz
- Q&A-Runde mit dem h+p-Planungs-Experten Manuel Bruhn-Morwinski

Die Teilnahme am BTE-Webinar mit hachmeister + partner ist kostenfrei. Interessenten melden sich online an unter www.bte.de/veranstaltungen/bte-veranstaltungen oder direkt bei h+p unter https://www.hachmeister-partner.de/magazin/webinar-evolution-mein-fischer.

Impressum:
Newsletter des BTE Handelsverband Textil Schuhe Lederwaren für EHV-Mitglieder
Herausgeber: BTE e.V., Am Weidendamm 1a, 10117 Berlin, Telefon: 0221/9215090 (übergangsweise)
E-Mail: info@bte.de; Verantwortlich: Axel Augustin