



PRESSEMITTEILUNG

Pressekontakt:

IFH Köln
Christina Bunnenberg
Leiterin Unternehmenskommunikation

T +49 (0) 221 94 36 07-92
E c.bunnenberg@ifhkoeln.de
www.ifhkoeln.de

Schuhfachhandel profitiert kaum vom Sneaker-Trend

Der neue „Branchenfokus Schuhe“ von IFH Köln und BBE Handelsberatung zeigt: Streetwear und Sneaker Retailer gewinnen im Schuhmarkt an Bedeutung. Marktvolumen kann insgesamt um nur 0,9 Prozent zulegen. Schuhfachhandel wird von Filialbetrieben dominiert.

Köln, 19. Juli 2016 – Schuhfans greifen immer mehr zu Sneakern: Das Segment Sport- und Freizeitschuhe ist der klare Gewinner innerhalb der Branche. Das zeigt ein Blick auf die Warengruppenanalyse des neuen „Branchenfokus Schuhe“ von IFH Köln und BBE Handelsberatung. Und auch in der Distributionsstruktur des Marktes spiegelt sich dieser Trend wider: Abseits der klassischen Schuhfachhandelsketten gewinnen Streetwear- und Sneaker Retailer deutlich an Bedeutung. Ein Trend, der den klassischen Händlern deutlich Probleme bereitet. Ihre Sortimente bilden diese Entwicklung noch unzureichend ab.

„Sportlabels dominieren das Lifestylethema und bleiben zum Großteil, durch die Distributionspolitik der Lieferanten, für den klassischen Schuhhandel unerreichbar, das klassische Schuhgeschäft bleibt außen vor.“, erklärt Jürgen Hanke, Senior Consultant bei der BBE Handelsberatung.

Die Studienautoren stellen außerdem fest, dass diese modische Entwicklung die Positionierungsprobleme des Fachhandels verstärkt.

„Indem die Trendsortimente im Sportschuhbereich liegen, läuft der klassische Schuhhandel latent Gefahr, die junge Generation der modeaffinen Schuhkäufer zu verlieren, da diese sich über andere Kanäle eindecken“, so der IFH-Schuhmarktexperte Hansjürgen Heinick.

Markt wächst nur leicht – 9,6 Milliarden Euro Umsatz mit Schuhen in Deutschland

Passende Mode und Schuhe als Gesamtoutfit sind für Fashion-Fans ein Muss. Durch diese Kopplung werden zwar mehr Schuhe gekauft, die Ausgaben für Schuhe steigen aber nur unterproportional. Das heißt: Konsumenten greifen für ihren Schuhkonsum häufiger auf günstigere Preislagen zurück. Mit einem Plus von gerade einmal 0,9 Prozent auf rund 9,6 Milliarden Euro ist der Schuhmarkt 2015 kaum gewachsen. Einzig aus dem Onlinegeschäft kommen Wachstumsimpulse.

Filialbetriebe prägen das Bild des Fachhandels, entwickeln sich aber unterproportional

Der Schuhfachhandel wird von filialisierten Betrieben dominiert. Filialbetriebe konnten ihre Fachhandelsbedeutung lange Zeit z. B. über Vorteile auf den Beschaffungsmärkten, Markenbekanntheit oder 1a-Lagen ausbauen. Im Zeitraum 2011 bis 2013 wurden jedoch die Vorjahresumsätze nicht mehr erreicht und

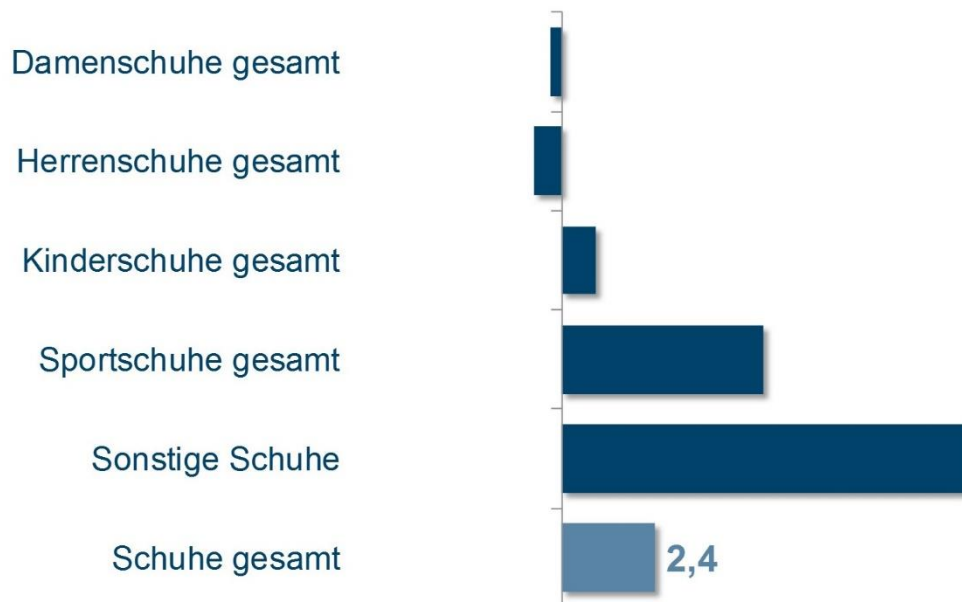
auch wenn die letzten beiden Jahre wieder ein Umsatzplus einbrachten, entwickelte sich die Vertriebsform mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (2009-2015) von 1,5 Prozent insgesamt deutlich unterhalb des Gesamtmarktes (CAGR* 2009,2015 +2,4 Prozent).

Wörter der Meldung: 352

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 2.750

Gewinner und Verlierersegmente

Umsatzveränderung CAGR 2009-2015 in %



*CAGR = Compound annual growth rate (durchschnittliche, jährliche Wachstumsrate)

Quelle: IFH Köln, 2016

Über den Branchenfokus Schuhe, 2016

Die Studie "**Branchenfokus Schuhe**", Jahrgang 2016 in Zusammenarbeit mit der BBE Handelsberatung liefert folgende Daten:

- Marktvolumen auf Endverbraucherebene 2009 bis 2015
- 5 Haupt-/21 Teil-Warengruppen – Entwicklung, Wachstumstreiber
- Vertriebswegeprofile, Vertriebsstrukturen 2009 bis 2015
- 11 Vertriebsformate – Entwicklung, Wachstumstreiber
- Online-Handel – Entwicklung, Anteile, Online-Vertriebswege
- Schuhe aus Bloggersicht – ausgewählte Verbraucheraussagen
- Markt- und Vertriebswegeentwicklung bis 2020

[Branchenfokus Schuhe im IFH-Shop](#)

Über das IFH Köln – Die Experten für Handel im digitalen Zeitalter

Als Brancheninsider liefert das IFH Köln Information, Research und Consulting zu handelsrelevanten Fragestellungen im digitalen Zeitalter. Seit 1929 ist das IFH Köln erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen erfolgreich und zukunftsfähig machen. Mit der Digital-Brand ECC Köln ist das IFH Köln seit 1999 im E-Commerce aktiv und bearbeitet Zukunftsthemen im Handel: z. B. Cross-Channel-Management, Mobile Commerce oder Payment. In maßgeschneiderten Projekten werden Kunden bei strategischen Fragen rund um E-Commerce- und Cross-Channel-Strategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt.

Weitere Informationen unter www.ifhkoeln.de

Über die BBE Handelsberatung

Die BBE Handelsberatung mit ihrem Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Köln, Leipzig und Erfurt berät seit mehr als 60 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen. Im Verbund mit IPH Handelsimmobilien und elaboratum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der über 100 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Analyse- und Prognosemethoden werden kontinuierlich optimiert, Wissenschaft und Praxis verzahnt, um auf diese Weise kompetent Handlungsempfehlungen geben zu können.