

Presseaussendung | 14.05.2014

Deutsche Modeunternehmer am Rückzug

Die Herausforderungen für die deutsche Modebranche werden größer. Jeder zweite Unternehmer denkt über einen persönlichen Rückzug nach, so das Ergebnis einer Befragung von KREUTZER FISCHER & PARTNER, Wien.

Die deutsche Modebranche ist im Umbruch. Das belegen nicht zuletzt die Insolvenzen der letzten Jahre.

Der entscheidende Grund für die Verwerfungen ist bekannt. Die tradierten Vertriebsmodelle funktionieren nicht mehr. Der unabhängige Fachhandel wird mit rasendem Tempo durch vertikale Handelsformate kannibalisiert.

Und aus Sicht der Modebranche sind die Umwälzungen noch lange nicht abgeschlossen. Das legen zumindest die Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von KREUTZER FISCHER & PARTNER unter 95 Inhabern deutscher Bekleidungsmarken nahe. Demnach erwarten knapp siebzig Prozent auch in den nächsten Jahren einen kontinuierlichen Umsatzrückgang im Geschäft mit dem unabhängigen Bekleidungsfachhandel. Rund dreißig Prozent der Befragten gehen sogar von mehr als fünf Prozent Minus pro Jahr aus (Tabelle 1). Nach Einschätzung der Modeunternehmer kommt aber auch das Geschäft mit Kaufhäusern und unabhängigen Filialisten zunehmend unter Druck. Etwa vierzig Prozent der Befragten rechnen mit rückläufigen Erlösen (Tabelle 2).

Für die Markenartikler ändert sich dadurch ihr Geschäftsmodell gravierend, sind sie doch gezwungen, ihre Wertschöpfungskette bis zum Endkunden auszuweiten, entweder mit eigenen Läden oder mittels Franchise. Zumal sich mit Online-Shops schon viele die Finger verbrannt haben. Doch ein Umbau des Vertriebsmodells in eine Herkules-Aufgabe, der sich so mancher persönlich nicht mehr stellen möchte. Zum einen benötigt man dafür Kapital, das es bei den Banken nicht mehr so ohne Weiteres gibt. Und aus dem eigenen Vermögen hebeln es nur die wenigsten. Darüber hinaus fehlt vielerorts das Verständnis für die Spielregeln des Einzelhandels.

Die Folge ist, dass immer mehr etablierte Unternehmer über einen Exit nachdenken. Insgesamt stellt jeder zweite ernsthafte Gedanken an, sich in absehbarer Zeit aus dem Geschäft zurückzuziehen (Tabelle 3). Rund ein Drittel möchte an einen Investor oder Mitbewerber verkaufen bzw. zieht ein Management Buy-out in Erwägung. Knapp jeder fünfte Unternehmer plant eine Unternehmensübergabe innerhalb der Familie.

Befragungsergebnisse im Detail:

TAB 1: Umsatzerwartungen im Unabhängigen Fachhandel

Frage: Wie hoch sind in den nächsten Jahren Ihre Wachstumsziele im unabhängigen Fachhandel? | n=95

| | % |
|---------------------------|----|
| Umsatz wächst | 13 |
| Umsatz stagniert | 19 |
| Umsatzrückgang < 5% p.a. | 39 |
| Umsatzrückgang 5-10% p.a. | 21 |
| Umsatzrückgang > 10% p.a. | 8 |

Quelle: KREUTZER FISCHER & PARTNER Consulting GmbH | Wien

TAB 2: Umsatzerwartungen mit Kaufhäusern und unabhängigen Filialisten

Frage: Wie hoch sind in den nächsten Jahren Ihre Wachstumsziele mit Kaufhäusern und unabhängigen Filialisten? | n=95

| | % |
|---------------------------|----|
| Umsatz wächst | 21 |
| Umsatz stagniert | 35 |
| Umsatzrückgang < 5% p.a. | 32 |
| Umsatzrückgang 5-10% p.a. | 13 |
| Umsatzrückgang > 10% p.a. | 0 |

Quelle: KREUTZER FISCHER & PARTNER Consulting GmbH | Wien

TAB 3: Perspektiven für das eigene Unternehmen

Frage: Welche Perspektiven sehen Sie für Ihr Unternehmen, etwa auch hinsichtlich der Eigentümerstruktur? | n=95

| | % |
|-------------------------------------|----|
| Weitermachen wie bisher | 37 |
| Verkauf an Investor Mitbewerber | 32 |
| Übergabe an die nächste Generation | 17 |
| Verkauf an Management Mitarbeiter | 3 |
| Weiß nicht k.A. | 12 |

Quelle: KREUTZER FISCHER & PARTNER Consulting GmbH | Wien

Zeichen: 1.965 (ohne Leerzeichen)