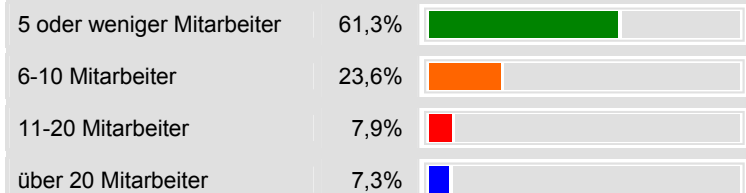




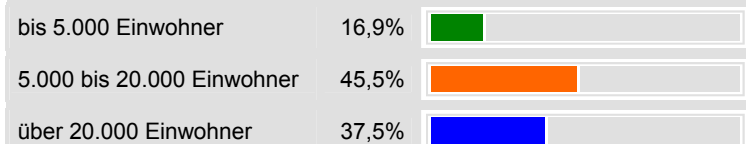
Ergebnisse einer Umfrage zum Weihnachtsgeschäft im Einzelhandel 2005

Die Umfrage wurde vom 03. bis 21. Dezember 2004 durchgeführt. Insgesamt nahmen 191 BDS-Mitglieder aus dem Bereich Einzelhandel an der Umfrage teil.

Mitarbeiteranzahl der befragten Unternehmen



Standort nach Städtegrößen



Herausgeber:

Bund der Selbständigen Baden-Württemberg e.V.
Taubenheimstr. 24
70372 Stuttgart

Tel: 0711 / 95 46 68 - 0
Fax: 0711 / 95 46 68 - 33
Email: presse@bds-bw.de

Ansprechpartner:

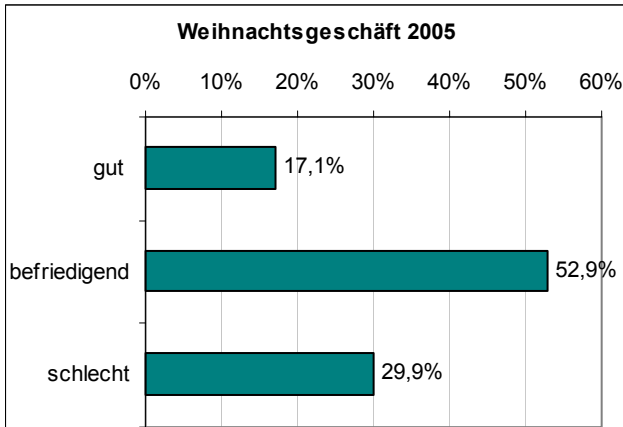
Wolfgang Becker
Leiter Mittelstandspolitik & Kommunikation

Internet: www.bds-bw.de

Ergebnisse einer Umfrage zum Weihnachtsgeschäft im Einzelhandel 2005

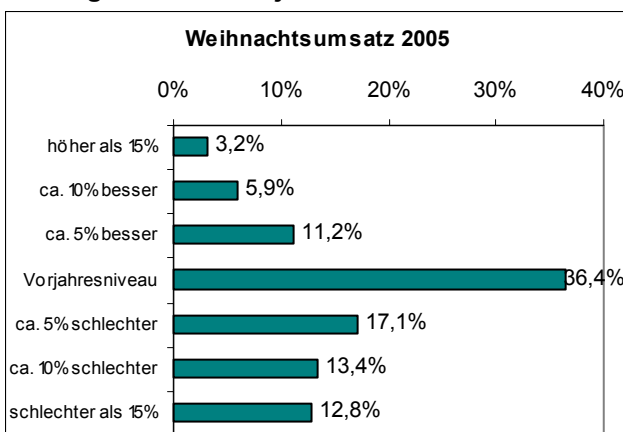
1. Überblick

A. Wie beurteilen Sie Ihr diesjähriges Weihnachtsgeschäft?



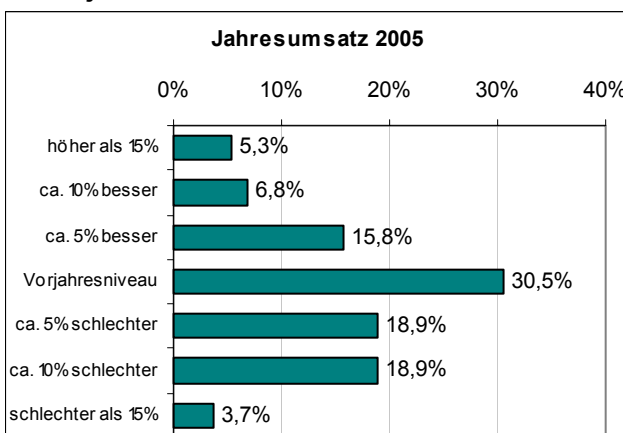
Die Situation im mittelständischen Einzelhandel ist weiterhin angespannt, hat sich aber im Vergleich zu den Vorjahren weiter verbessert. Das gesamte Weihnachtsgeschäft wird zunehmend positiver beurteilt. 17,1 Prozent der Befragten beurteilen das Weihnachtsgeschäft als gut. Über die Hälfte (52,9 Prozent) ist mit dem bisherigen Weihnachtsgeschäft zufrieden. Zusammen ergibt dies eine Mehrheit von 70 Prozent, die das Weihnachtsgeschäft als gut oder befriedigend bezeichnen. Dem stehen rund 30 Prozent gegenüber, die das Geschäft schlecht beurteilen.

B. Wie liegt Ihr Umsatz im Weihnachtsgeschäft im Vergleich zum Vorjahr?



Deutlich wird die immer noch schwierige Lage vieler Einzelhändler an der Umsatzentwicklung im bisherigen Weihnachtsgeschäft. Insgesamt 43,3 Prozent aller Befragten bewerten den Weihnachtsumsatz schlechter als im Vorjahr, davon sogar 12,8 Prozent, die einen Umsatzeinbruch von über 15 Prozent verzeichnen. Über ein Drittel (36,4 Prozent) erreicht den Vorjahresumsatz aus dem Weihnachtsgeschäft 2004, während über 20 Prozent einen besseren als den mageren Umsatz 2004 realisieren konnten. Hier sind die Umsatzzuwächse allerdings geringer.

C. Wie liegt Ihr Jahresumsatz im Vergleich zum Vorjahr?

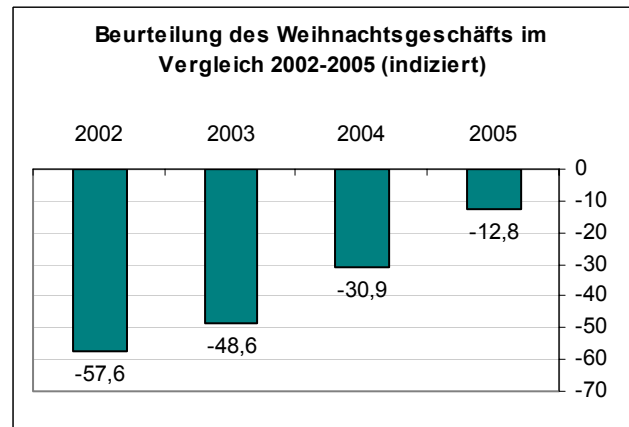
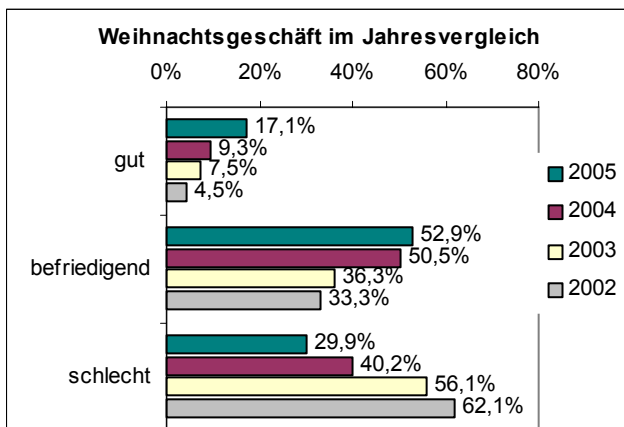


Auch das gesamte Jahr 2005 bleibt für die kleineren Einzelhändler eher unbefriedigend. Sie geben insgesamt im Vergleich zum Vorjahr weiter Umsatzrückgänge an (41,5 Prozent der Befragten). Allerdings stehen dem jeweils ein knappes Drittel gegenüber, die das Vorjahresniveau halten oder sogar Umsatzzuwächse verzeichnen konnten.

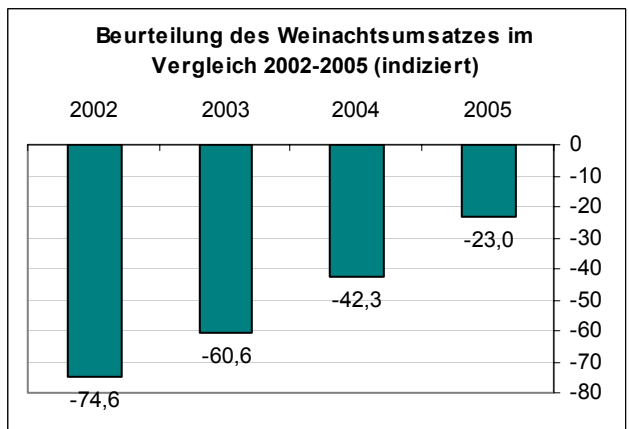
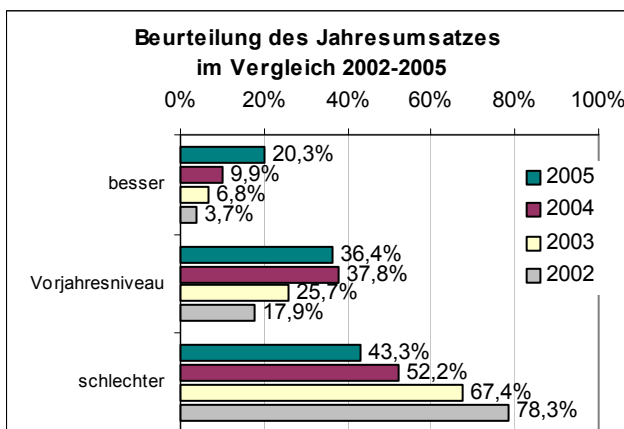
2. Ergebnisse im Vergleich zu den Vorjahren 2002 bis 2004 Licht am Horizont

Auch wenn insgesamt das diesjährige Weihnachtsgeschäft ebenso wie das gesamte Geschäftsjahr 2004 von den kleineren und mittleren Einzelhändlern weiterhin kritisch beurteilt wird, weist der Vergleich mit den Jahren 2002 bis 2004 eine eindeutige Tendenz nach oben auf. Dies zeigt sich insbesondere an den Indexwerten, die aus dem Saldo der positiven und negativen Bewertungen entstehen¹. Sowohl die Werte für das Weihnachtsgeschäft wie auch für das Gesamtjahr deuten darauf hin, dass der Einzelhandel langsam aus der tiefen Talsohle herauskommt. So ist der Index für das Weihnachtsgeschäft von 2002 (Indexwert: -57,6) um insgesamt 44,8 Punkte auf nun -12,8 gestiegen. Im Vergleich zu 2004 ist mit 18,1 Punkten sogar der stärkste Anstieg zu verzeichnen. Noch deutlicher ist der Anstieg beim Jahresumsatz, der seit 2002 um 52,1 Punkte auf -13,6 gestiegen ist. Aufgrund der starken Verbesserung sehen die mittelständischen Einzelhändler wieder Licht am Horizont. Eine nachhaltige Verbesserung der Binnenkonjunktur, auch im kommenden Jahr 2006, kann zu einer Entlastung der Krise im Einzelhandel führen.

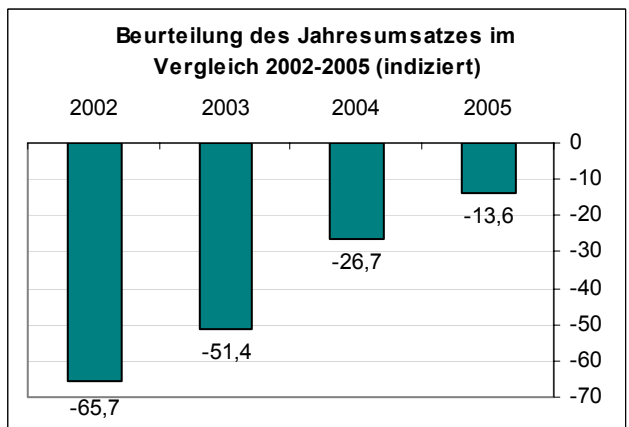
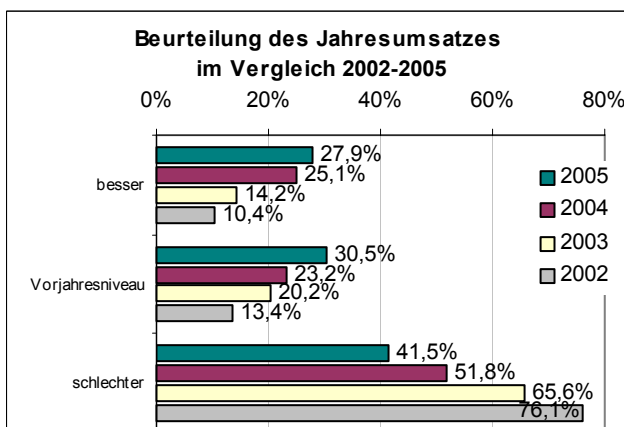
2.1 Beurteilung des Weihnachtsgeschäfts / Index



2.2 Beurteilung des Weihnachtsumsatzes



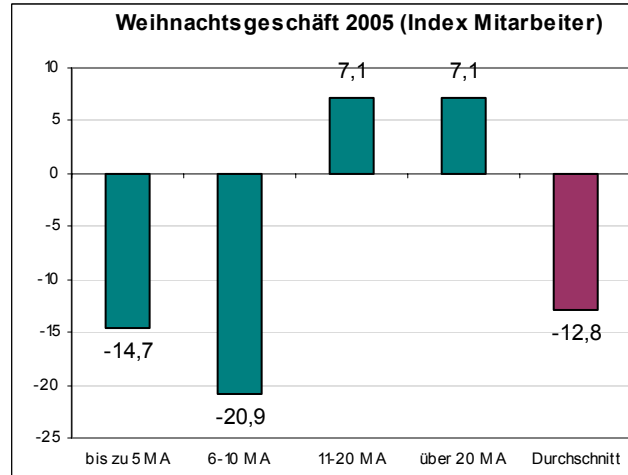
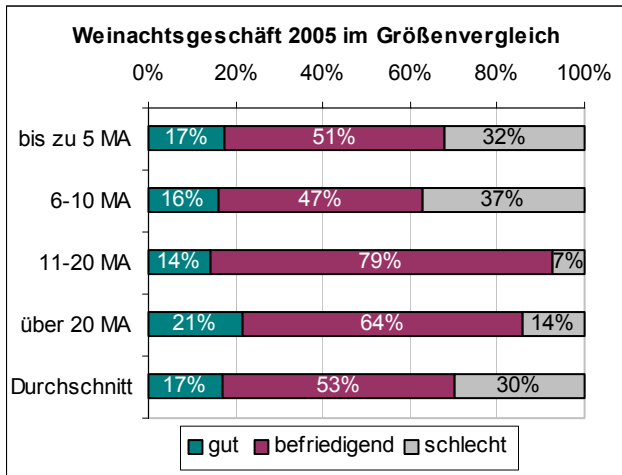
2.3 Beurteilung des Jahresumsatzes



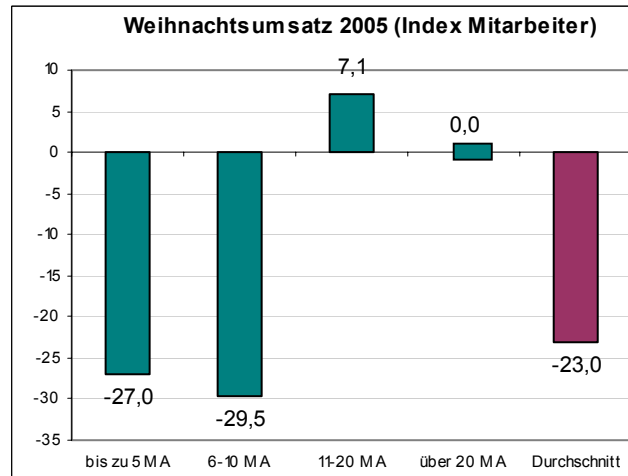
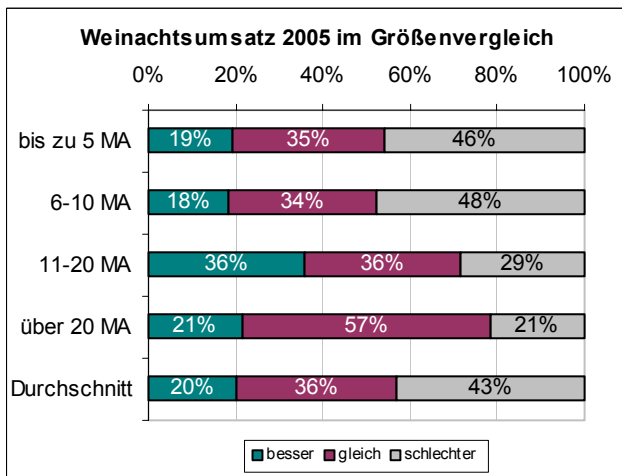
3. Einfluss der Betriebsgrößen: Große besser als die Kleinen

Bei der Bewertung des Weihnachtsgeschäfts 2005 fällt insbesondere eine Trendentwicklung bezogen auf die Händlergröße auf, die nach Mitarbeiterzahl erfasst wurde. Es profitieren insbesondere die größeren Einzelhandelsunternehmen und Kaufhäuser. Die Indexwerte für das Weihnachtsgeschäft zeigen dies deutlich. Während bei den Kleinunternehmen bis zu 10 Mitarbeitern rund zwei Drittel (32 % bzw. 37%) das Weihnachtsgeschäft mit schlecht bewerten, sind dies bei den größeren Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern nur 14%. Dies führt bei den Großen sogar zu einem positivem Indexwert von plus 7,1. Noch eindeutiger ist diese Tendenz bei der Bewertung des gesamten Jahresumsatzes. Die kleinen Händler unter 5 Mitarbeitern geben die schlechtesten Umsatzwerte an, mit steigender Unternehmensgröße steigt die Bewertung.

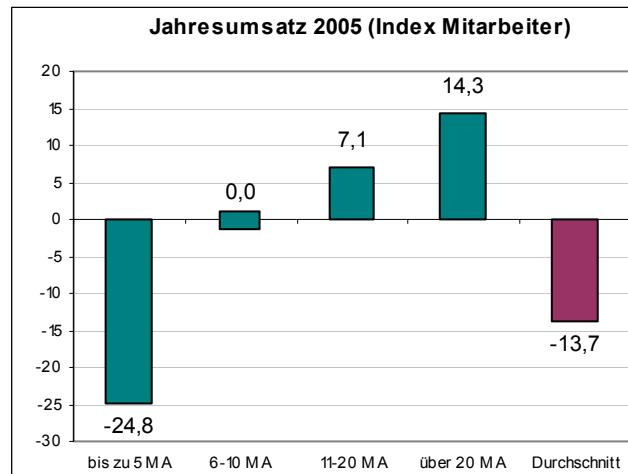
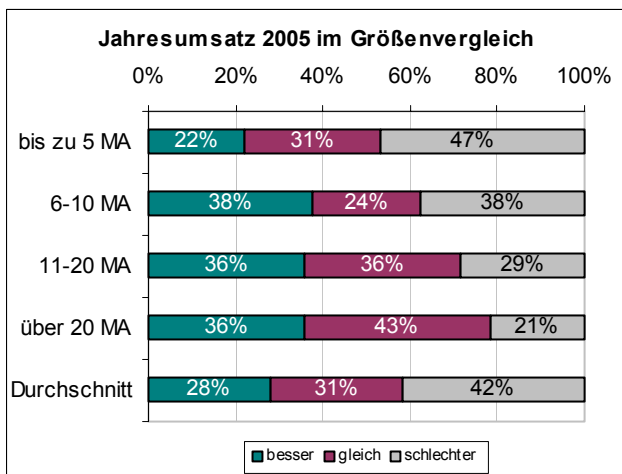
3.1 Die Beurteilung des Weihnachtsgeschäfts nach Betriebsgröße



3.2 Die Beurteilung des Weihnachtsgeschäfts (Umsatzentwicklung) nach Betriebsgröße



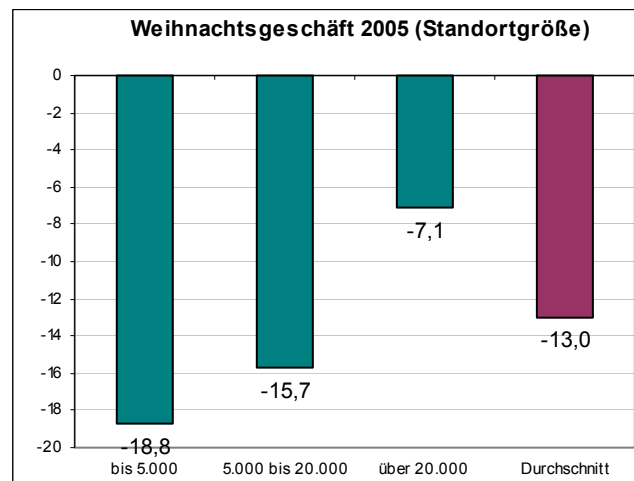
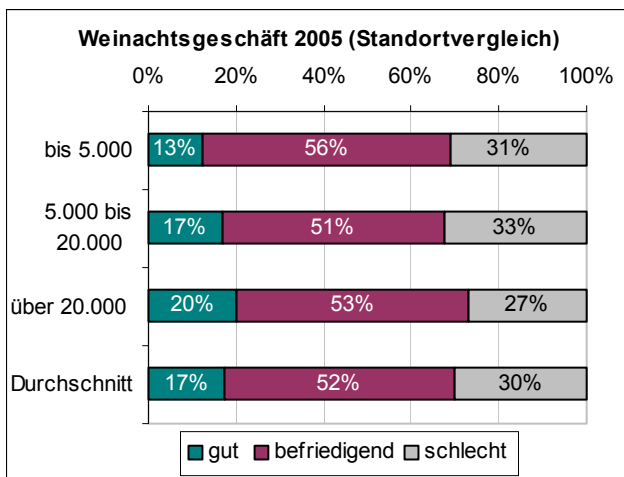
3.3 Die Beurteilung des Jahresumsatzes nach Betriebsgröße



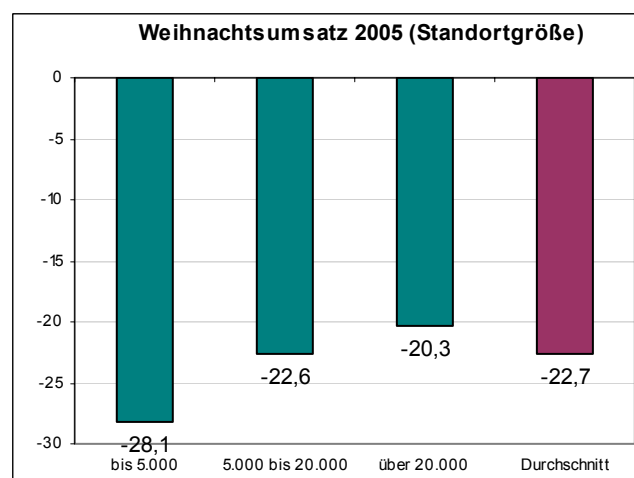
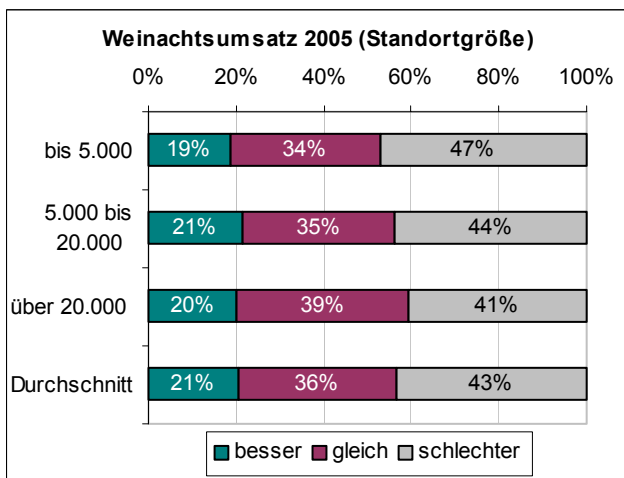
4. Einfluss des Standorts: Kunden drängen in die Städte

Nicht nur die Größe der Einzelhändler spielt eine große Rolle bei der Bewertung des Weihnachtsgeschäfts, sondern auch der Unternehmensstandort ist ein wichtiger Einflussfaktor. Hier zeigt sich, dass sich das Weihnachtsgeschäft insbesondere in den größeren Städten ab 20.000 Einwohnern abspielt. In den kleineren Gemeinden bis 5000 Einwohnern kann man so gut wie gar nicht von einem Weihnachtsgeschäft reden. Mit zunehmender Gemeindegröße verbessert sich diese Sichtweise der befragten Einzelhändler. Diese Tendenz zeichnet sich sowohl für die Bewertung des Weihnachtsgeschäfts, als auch für die Beurteilung des Jahresumsatzes 2005 ab.

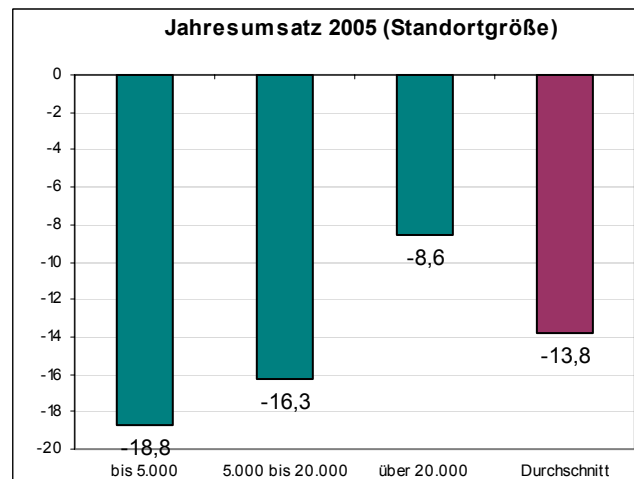
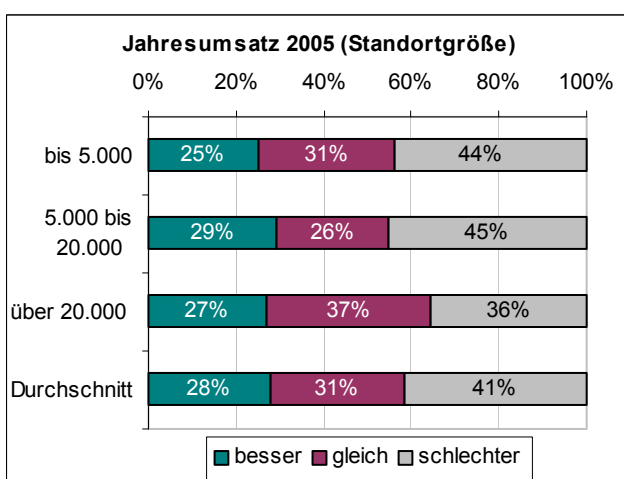
4.1 Die Beurteilung des Weihnachtsgeschäfts nach Standort (Einwohnerzahlen)



4.2: Die Beurteilung des Weihnachtsgeschäfts (Umsatzentwicklung) nach Standort



4.3 Die Beurteilung des Jahresumsatzes nach Standort



5. Zusammenfassung

Abschließend lässt sich feststellen, dass die Situation im Einzelhandel weiterhin schwierig ist. Im Vergleich zu den Vorjahren haben sich sowohl das Weihnachtsgeschäft wie auch die Umsätze des Gesamtjahres stark verbessert. Davon profitieren insbesondere größere Einzelhandelsunternehmen in den größeren Städten. Während teilweise in der Öffentlichkeit insbesondere von den großen Kaufhäusern in den Zentren der Großstädte große Zufriedenheit mit dem Weihnachtsgeschäft 2005 ausgedrückt wurde, können viele kleinere Einzelhändler in den kleineren Städten und Gemeinden von dem Aufschwung nur mäßig profitieren. Doch im Vergleich zu den Vorjahren findet auch hier eine leichte Verbesserung statt.

Dies wird auch in den Kommentaren (siehe Anhang) ausgedrückt, die dieser Studie beigefügt sind. Die extreme Frustration der vergangenen Jahre hat sich jedoch gelegt. Es gibt auch wieder zahlreiche positive Meldungen.

Kurz zusammengefasst kann man feststellen:

- **Je kleiner der Einzelhändler und je kleiner seine Standortgemeinde, desto schwieriger bleibt seine Situation insgesamt und umso weniger profitiert er vom Weihnachtsgeschäft.**
- **Je größer der Handelsbetrieb und je größer seine Standortgemeinde, desto besser ist seine Situation.**

6. Ausblick

Für das kommende Jahr 2006 stehen die Chancen recht gut, dass sich die Belebung im Einzelhandel weiter fortsetzt. Die Stimmung hat sich in kleinen Schritten wieder verbessert und viele Einzelhändler fassen wieder Vertrauen.

Zum Jahresende könnte die für Jahresbeginn 2007 geplante Mehrwertsteuererhöhung von 16 auf 19 Prozent zusätzlich die Kaufkraft der Verbraucher beleben indem geplanter Konsum vorgezogen wird. Daher ist für das kommende Jahr mit einer zusätzlichen Belebung zu rechnen. Wie stark sich die Erhöhung der Mehrwertsteuer dann zu Beginn des Jahres 2007 auf das Kaufverhalten niederschlägt, bleibt abzuwarten.

¹ Zum Index

Die jeweiligen Indexwerte werden aus dem Saldo zwischen den positiven Antworten (gut/besser) und den negativen Beurteilungen (schlecht/er) gebildet. Bei den Umsatzzahlen wurden jeweils die drei „besser“-Bewertungen und die „schlechter“-Bewertung ohne Gewichtung saldiert.

6. Anhang: Kommentare von Teilnehmern der Umfrage

Eher negative Kommentare:

- [Sehr verhalten - bei Investitionen über 200 Euro starker Frequenzverlust in der Innenstadt.
- [Geiz ist geil, der Fachhandel berät und ist für die Serviceleistung gut, aber gekauft wird in den Märkten, im Internet oder über ebay.
- [Käuferverhalten sehr zurückhaltend. Verbraucher ist über die politischen Eingriffe sehr verunsichert. Gibt wenig Geld aus.
- [Bei Investitionsgütern für private Haushalte herrscht eine zu große Verunsicherung. Angst um die Arbeitsplätze verhindert den Konsum! Es muss ein vereinfachtes Steuersystem und Steuervorteile für den Normalbürger geben, ansonsten wird es in Deutschland noch über Jahre schlechter werden. Werden wir erst wach, wenn es bereits "nach 12" ist? Zuviel Bürokratie und zu schlechte Politiker ("Gipser" sind die Finanzmanager des größten dt. Unternehmens), wie soll das denn gut gehen. Würden wir Unternehmer so handeln, wären wir schon längst Pleite. Vielleicht wäre das das Beste für eine Neuorientierung, für einen Neuanfang!
- [Ich habe ein Blumengeschäft und da merkt man schon dass die Leute sparen. Sie kaufen lieber einen billigen Adventskranz bei Aldi oder Lidl. Die Kundentreue wie früher ist nicht mehr da oder sehr selten.
- [Kunde durch Politik verunsichert. Trendwende: 1. sehr gute Sachen gehen besser 2. Mittelbereich ganz schlecht 3. unterer Preis hat Aldi.
- [Im ländlichen Raum werden an den ersten Samstagen die Kunden in die größeren Städte abgezogen.
- [Bei kleinen Metzgereien kommt uns der Fleischskandal zu Gute!
- [Weiterhin große Kaufzurückhaltung. Gekauft wird nur was gebraucht wird.
- [Ich bin seit 5 Jahren mit einer kleinen Goldschmiede selbständig und empfinde es von Jahr zu Jahr schwieriger zu Überleben. Die Kunden sind wählerischer und kaufen nur noch bedarfsorientiert (z.B. Geburtstage). Für mich verhalten sich die Kunden momentan so wie das Normalgeschäft vor der Euroeinführung.
- [Weihnachtsgeschäft findet überhaupt nicht statt. Kunden kennen nur noch Großvertriebsformen weil sich der kleine Händler keine umfassende Werbung mehr leisten kann. Service zählt überhaupt nicht mehr. Nur noch billig, billig. Ist auch nachvollziehbar. Leute haben immer weniger in der Tasche.
- [Verunsicherung der Verbraucher durch die Politik, Zukunftsängste, das Geld wird nicht mehr so locker ausgegeben.
- [Viele meiner Kunden sind verhalten. Wollen die ersten 100 Tage der Regierung abwarten, um dann die Gesamtstimmung der Bevölkerung zu erkennen, um dann wieder investieren zu wollen. Aus meiner Sicht nur ein Vorwand zum Ablenken. Denn wenn ich selber pessimistisch bin, kann ich nicht erwarten, dass andere nur optimistische Gedanken mir bringen. Eine weitere Feststellung: Meine Kunden stellen fest: Wenn sich etwas verändern sollte, dann müssten sie ja etwas tun und das ist manchen "echt zuviel".
- [Enttäuschender Start, wir hoffen auf einen besseren Schluss.
- [Hier im ländlichen Raum merkt man das fehlende Geld bei der Bevölkerung sehr deutlich. Das Weihnachtsgeld plus der Novemberlohn finden sich im Öltank wieder. So gibt es auch im fünften Jahr eine Rezession (Ist Umsatzrückgang) im Einzelhandel.
- [Die Kaufzurückhaltung ist spürbar. Das Weihnachtsgeschäft ist sehr schleppend angelaufen.
- [Das Weihnachtsgeschäft ist nicht mehr das, was es schon war, aber es ist besser, wie es schon war. Noch ein Wort zur nächsten Frage: Ich bin dafür das die Läden am Sonntag geschlossen bleiben. Wir haben nur ein kleines Unternehmen und können an 6 Tagen schon genug arbeiten ... ich denke es braucht sich keiner wundern, wenn alle Familien kaputt gehen, wenn immer mehr arbeiten müssen der Tag der Familie geht total verlorenTraurig.
- [Bis jetzt war vom Weihnachtsgeschäft noch nicht viel zu spüren.
- [Verdrängungswettbewerb im Einzelhandel und das zurückhaltende Konsumverhalten bei Lebensmittel "Fleisch und Wurst" macht uns zu schaffen. Heißtheke gut!
- [Bis jetzt eher verhalten, viele Anfragen - Preis-Beratung - viel Telefonberatung! Erster langer Samstag war gut, zweiter nur durchschnittlich.
- [In kleineren Kommunen generell schlecht, im Großraum Karlsruhe bedingt durch ECE (übrigens von Ministerpräsident Oettinger persönlich eröffnet) absolut schlecht. Aber auch - das beruhigt die Seele - das ECE läuft nicht wie geplant.
- [Bis jetzt sehr schlecht im Dezember. Der November war durchweg schlecht. Bis Oktober hatten wir angelaufen ein Plus von ca. 8%, das total verloren und ins negative ging.
- [Aufgelaufen liegen wir im Umsatz leicht über dem Vorjahr, an sieben verkaufsoffenen Tagen. Umsatz Samstag 03.12.05: ca. Minus 20%, bei gleichviel Stückumsatz, bei höherer Kundenfrequenz!

- [In den kleinen Fachgeschäften wird nur noch das eingekauft, was vom Kunden in der Großfläche nicht gefunden wurde oder er es vergessen hat. In den Medien wird das Bild des Einzelhandels seit Jahren verzerrt in der Öffentlichkeit dargestellt. Gewinner ist die Großfläche am Wochenende in den großen Städten wobei in den Kleinstädten bei uns kleinen Händlern gähnende Leere herrscht. Ich betreibe 2 Geschäfte mit 200m²+150m², bin mit der Materie also bestens vertraut. Zu Ihrer nächsten Frage möchte ich nur festhalten, dass ich Sonntags-Öffnungszeiten generell ablehne. Auch hier stehen die Gewinner von vorneherein wieder fest, es wird die Großfläche sein. Verlierer sind die Mitarbeiter und das soziale Gefüge in unserem Land. Es muss doch möglich sein, an einem Tag in der Woche nicht dem Kommerz zu frönen.
- [Das Weihnachtsgeschäft zieht erst jetzt an, warme Witterung (letzter Monat) und allgemeine Stimmung der Kunden hat bis jetzt noch nicht so richtig um kaufen angeregt. Ab der KW 49 hat man eine positivere Tendenz in Sachen Weihnachtseinkäufe gespürt
- [Vor allem am Freitag und Samstag sind deutlich weniger Kunden/Besucher unterwegs. Es sollte möglich sein, verkaufsoffene Sonntage nur im Ortszentrum durchzuführen und nicht auch in den Industriegebieten wo in der Regel die Großflächen angesiedelt sind.
- [Das Weihnachtsgeschäft läuft von Jahr zu Jahr immer schleppender. Die Einzigen, die davon profitieren, dürften die großen Warenhäuser und die großen Einkaufszentren sein!
- [Wir haben einen Schuheinzelhandel, da spielt das Weihnachtsgeschäft nur bedingt eine Rolle, eher das Wetter. Schneefall würde zur Umsatzsteigerung beitragen, Schuhe werden selten verschenkt
- [Viel Beratung, wenig Verkauf.

Eher positive Kommentare:

- [Langsamer Beginn: bei dem meisten Kollegen wurde die Weihnachts-Warenpräsentation und die Dekoration tatsächlich erst ca. Mitte - Ende November durchgeführt. Also Wochen später als die Jahre zuvor. Ich denke, dass dadurch das Weihnachtsgeschäft nicht so hektisch und hysterisch gestartet hat.
- [Seit Juni ist das Jahr wesentlich besser als das Vorjahr. Im Juli hatten wir den besten Monat des ganzen Jahres. Das Weihnachtsgeschäft hat in den letzten Jahren stark nachgelassen. Die Kunden gehen in die großen Zentren. Wir warten was noch übrig bleibt. Die Industrie kann dieses Jahr kaum mehr liefern. Ganz schlimm ist es mit LCD und Plasma. Aber auch weiße Großgeräte kommen nur schleppend. Miele W 2441 hat 8 Wochen Lieferzeit, AEG Trockner ebenso. Ansonsten ist die Stimmung und das Kaufverhalten wieder viel besser geworden. Die Kunden geben wieder gern und viel Geld aus für gute Ware. Aber es gibt bald nur noch billig, wenn die Produktionen ins Ausland verlagert werden.
- [Ohne sicher zu sein, sind wir eher optimistischer und erhoffen uns ein dezentes Plus von bis zu ca. 5% im Vergleich zum vorjährigen Weihnachtsgeschäft.
- [Bei uns werden zur Zeit bestimmte Produkte hoch frequentiert. Dort ist auch unser Umsatzplus.
- [Im Backwarenereich ist es etwas besser, vielleicht hilft uns Einzelhändlern der Fleischskandal! Die Fleischer haben es wieder einmal versäumt Kapital aus der Situation zu schlagen!
- [Durch die Skandale um das Gammelfleisch wird das Fachgeschäft stärker berücksichtigt.
- [Die Umsatzzuwächse sind stark wetterbedingt, da es im November bereits winterlich war. Wir als Schuh-Fachgeschäft sind davon sehr abhängig. Ansonsten stellen wir nach wie vor eher Kaufzurückhaltung fest!
- [Kunden sind noch sehr verhalten. Jedoch ist die Tendenz zu höherwertigen Produkten erkennbar. Qualität wird wichtiger wie der Preis.
- [Kunden sind zufriedener, suchen wieder hochwertige Ware.
- [Zum jetzigen Zeitpunkt unerwartet gut, aber abgerechnet wird am Jahresende.
- [Seit Ende November habe ich den Eindruck, dass die Frequenz sich dieses Jahr besser entwickelt als im letzten Jahr. Ich hoffe auf einen angenehmen Umsatz - entsprechend dem des letzten Jahres, weil durch Fluktuation ein Geschäft weniger am Ort existiert. Jedoch belebt die Konkurrenz auch das Geschäft und die gibt es bei uns bald nicht mehr. Das ist schade, weil viele Kunden nicht wegen eines Anbieters in die Kleinstadt sondern gleich in die größeren Städte fahren. Existenzgründungen sind in den letzten 10 Jahre fast keine mehr finanziert worden und bei vielen Firmen ist die Nachfolge nicht geregelt. So habe ich für Standorte in kleinen Städten große Bedenken. Nur eine belebte Innenstadt ist eine gute Innenstadt. Für mein Weihnachtsgeschäft wünsche und erhoffe ich mir einen ähnlichen Umsatz wie letztes Jahr. Dann wäre auch der Ertrag in Ordnung.
- [Früher Start, wohlwollende Kundschaft, weniger Geiz ist geil, verkaufsoffene Sonntage mit Aktion 2 - 4 mal pro Jahr.
- [Das ganze Jahr lief es schon recht gut, doch momentan müssen wir schon Aufträge ablehnen, verlagern bzw. verschieben.
- [Attraktives Sortiment bringt Mehrumsatz.
- [Ich finde es läuft sehr gut!