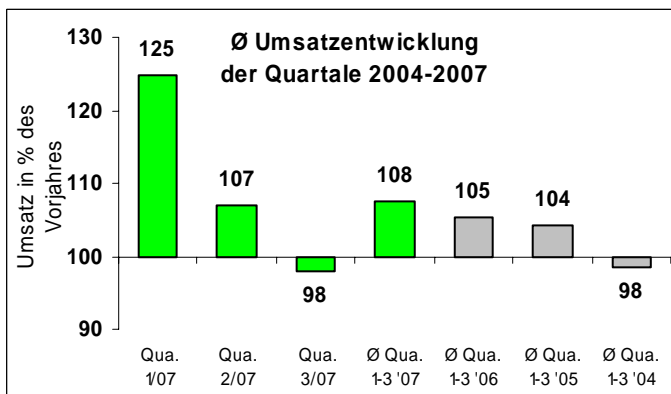


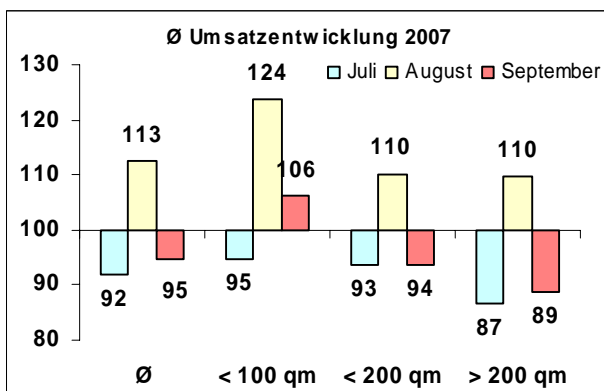
Fachhandelsbarometer 3. Quartal 2007

Ein Plus von 7,6% im Zeitraum Januar bis September 2007 kennzeichnet ein gutes Jahr für den Fachhandel. Das Ergebnis des dritten Quartals zeigt aber ein leichtes Minus von 2% zum Vorjahr. Da in den ersten drei Quartalen durchschnittlich zwischen 80 und 85 % des Jahresumsatzes erzielt wird, ist ein deutliches Umsatzplus zum Jahreswechsel für 2007 schon jetzt prognostizierbar!



Im August haben viele Kunden gut zugeschlagen!

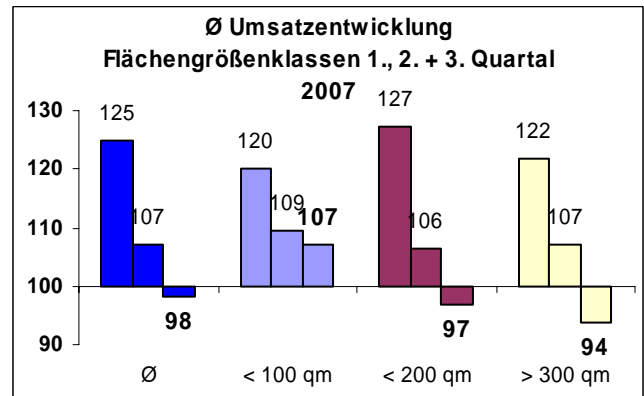
Mit einem Plus von 13 % wird der August zum Sieger des Quartals. In Geschäften unter 100 qm brillierte er mit einem Wachstum von 24%. Leider konnten die Monate Juli und September die Vorjahresumsätze nicht erreichen.



Unberechenbares Kundenverhalten

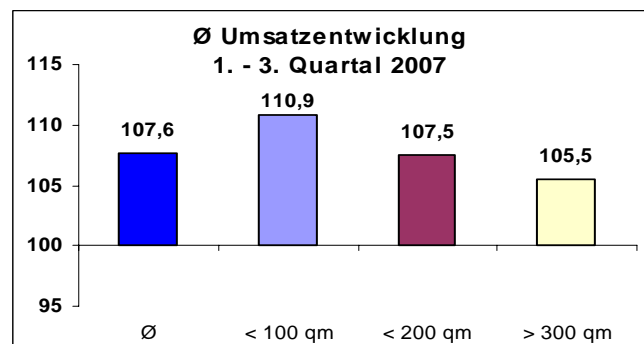
Die saisonale Umsatzverschiebung auf die ersten beiden Quartale 2007 zeigt ein relativ unberechenbares Kundenverhalten – dies trifft auf alle Flächengrößen zu. Der gute August konnte den Sommer-Umsatz nicht mehr positiv kippen. Es können immerhin 98 % vom Vorjahresumsatz erzielt werden. Für die Liquidität der Geschäfte sind die frühen Käufe der Fachhandels-

kunden eine gute Sache, und das hat sich gewiss auch auf das unten skizzierte Vororderverhalten ausgewirkt.



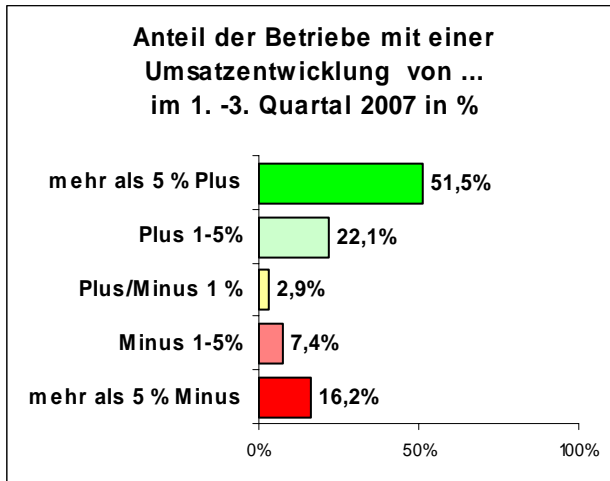
Kleine Geschäfte liegen vorn

Der Wert, den Kunden der Beziehungsqualität zum Personal im Fahrradhandel beimessen, kann als ein wichtiger Erfolgsfaktor für den Umsatz gesehen werden. Demgegenüber steht die These, dass Verkaufserfolge über den Preis erzielt werden können – die gute Entwicklung im serviceorientierten Fachhandel spricht dagegen und lässt einen Wertewandel erkennen! Auffällig ist die Verteilung des Fachhandelswachstums differenziert nach Flächengrößen: Insbesondere die kleinen Geschäfte (unter 100 qm VKFL) können im Umsatz zulegen und erreichen in diesem Jahr fast 11% Umsatzplus.



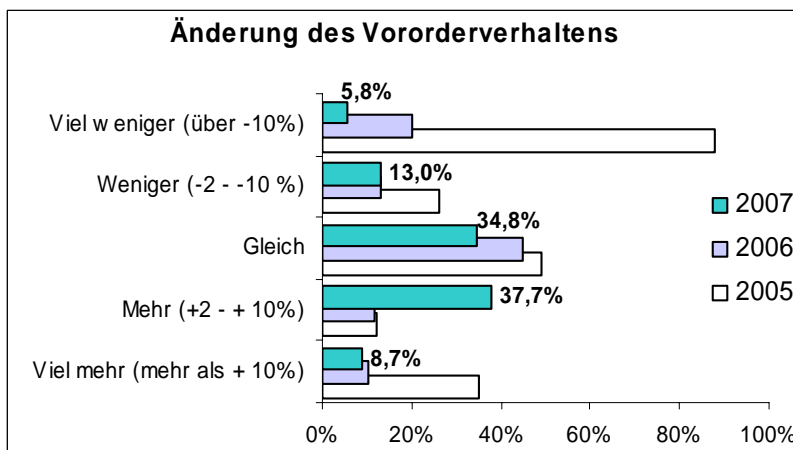
Stabiles Wachstum im Fachhandel auf breiter Basis

Knapp 74% aller teilnehmenden Geschäfte steigern ihre Umsätze. Mehr als 22 % der Geschäfte haben ein Wachstum bis zu 5% und knapp 52 % der Geschäfte legen mehr als 5 % zu.



Mehr vorgezogener Umsatz – mehr Vororder?

Die Liefersituation der Hersteller bei steigender Nachfrage der Endverbraucher führte in den letzten Jahren zu einem leicht gestiegenen Vororderverhalten – dies zeigt ein Blick auf die Antworten der Teilnehmer zum Vororderverhalten in den letzten drei Jahren: Mehr als 46 % der Händler haben mehr bestellt als im Vorjahr, nur knapp 19 % haben weniger bestellt. Dennoch ergibt eine genaue Analyse der Antwortgruppen, dass die Entscheidung, ob mehr oder weniger geordert wird nicht zwangsläufig mit der Umsatzentwicklung der Geschäfte korreliert: Sowohl in den Gruppen mit „viel weniger“ bzw. mit „viel mehr“ Vororder gab es durchaus überdurchschnittliches Wachstum von 10 %. Die Liefersituation der Hersteller ist sicher ein wichtiger Faktor des Vororderverhaltens. Eine positive Erwartung für das nächste Jahr aber auch attraktive Konditionen können die Vororder erhöhen.



Machen Sie mit!

Diese Brancheninformationen werden ermöglicht durch ca. 110 Teilnehmer. Machen auch Sie mit! Mit Ihrer Teilnahme verbessern Sie weiter die Qualität und die Repräsentativität für den selbstständigen Fachhandel. Melden Sie sich dazu direkt bei der wob Hartmann, Telefon 0212-590505. Die Teilnahme ist aufgrund der Initiative des RadMarkt und des Beitrages der Sponsoren kostenlos. Sie können Ihre eigene Entwicklung besser verorten und fundierte Entscheidungen für eine erfolgreiche Entwicklung treffen. Alle Teilnehmer können eine **Einzelauswertung** (Kosten 20 Euro) bestellen, in der Ihr Umsatz im Vergleich zu Ihrer Größenklasse ausgewertet wird. Diese Auswertung unterstützt Bankverhandlungen und beeinflusst Ihre Ratingfaktoren.

Wir unterstützen gern Ihre Qualitätsentwicklung!

Gabi Warkus, Anette Richerzhagen und Horst Hartmann

wob Horst Hartmann Tel. 0212-590505
 Klosterhof 2 Fax 0212-592679
 42653 Solingen
www.wob-hartmann.de info@wob-hartmann.de

Das Fachhandelsbarometer wird unterstützt von:

zwei plus zwei, koga miyata, Fritz Wittich GmbH, Winora-Staiger GmbH und VSF e.V.