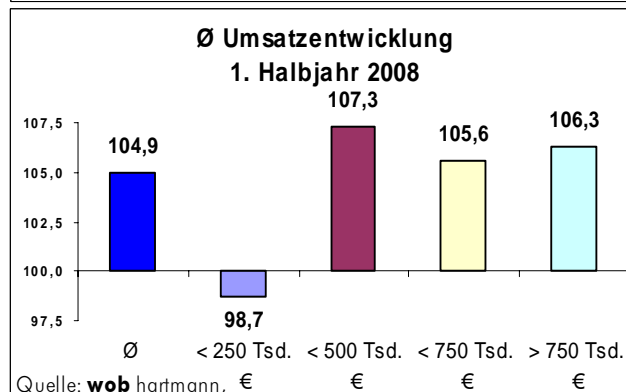
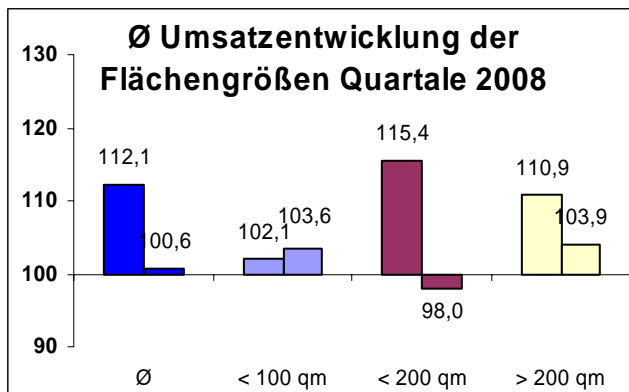
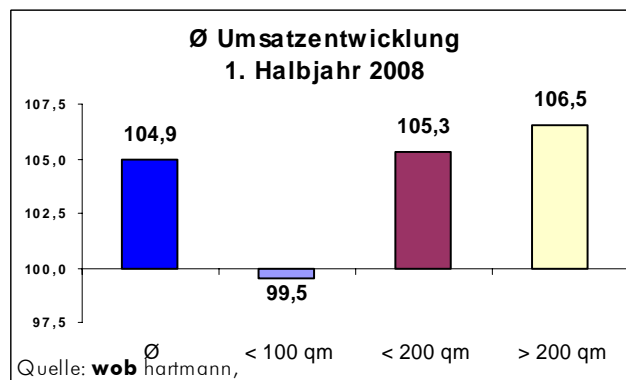
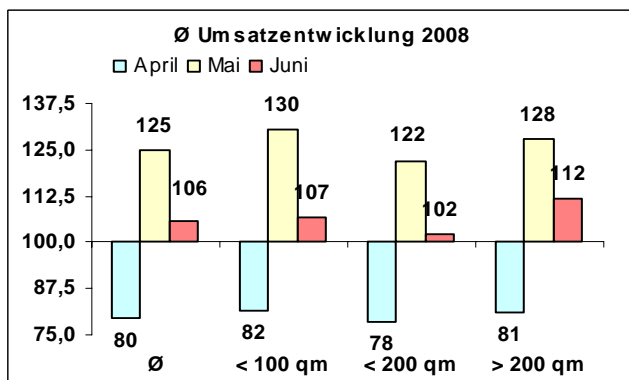


Fachhandelsbarometer 1. Halbjahr 2008

Der Mai wurde zum Wonnemonat für den Fahrradfachhandel! Er bescherte Steigerungsraten zwischen 20 und 30 %. Insgesamt hat das 2. Quartal 2008 das Umsatzniveau des Vorjahrs gehalten. Nach dem sehr guten Start im 1. Quartal mit einem Wachstum von 12% folgte ein schwacher Saisonstart im April. Mit knapp 5% Plus schließt das erste Halbjahr dennoch positiv ab.

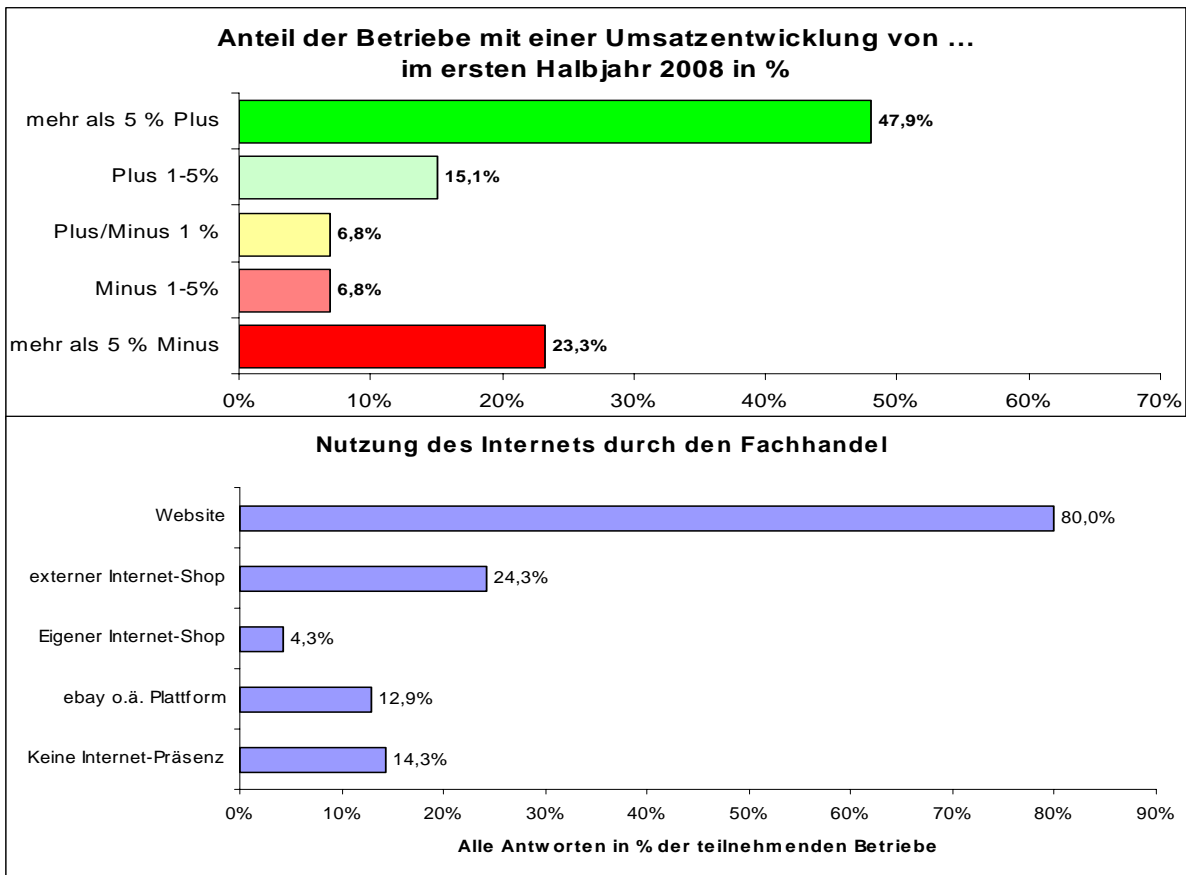


Kleinere Fachgeschäfte schwächeln im ersten Halbjahr

Die Abweichungen zwischen den Gruppen sind im zweiten Quartal zwar relativ gering, bezogen auf das Halbjahresergebnis weist die Auswertung für kleinere Verkaufsflächen und Geschäfte mit Jahresumsätzen unter 250 TEuro leichte Umsatzrückgänge aus. Gute Ergebnisse erzielt die Gruppe der Geschäfte ab einem Jahresumsatz von 500 TEuro oder ab einer Verkaufsfläche von 200 qm. Geschäfte über 300 qm Verkaufsfläche liegen immerhin bei einem Plus von knapp 11%. Die positive Entwicklung zeigt, dass der professionell geführte serviceorientierte Fachhandel seine Chancen im ersten Halbjahr gut nutzen kann.

Im Premium Fachhandel überwiegend positive Ergebnisse

Fast 48% der Geschäfte können im Halbjahresergebnis ein Plus von mehr als 5% erzielen – aber es gibt auch 23,3% der Geschäfte, die ein Minus von über 5% verkraften müssen. Mehr als 60% der Fachhändler haben eine positive Entwicklung – ein guter Grund mit ihrer aktuellen Situation zufrieden zu sein.



Gut vertreten im Internet !?

In der aktuellen Zusatzfrage wurde gefragt, wie das Internet von den Fachhändlern genutzt wird. Sind die Fachhändler hier präsent oder überlässt man das Internet Neckermann, Baur oder Quelle? Konsumenten nutzen das Internet zunehmend, teilweise direkt für die Bestellung oder auch um sich vor ihrem Kauf im Fachhandel zu informieren. Lars Röttger von www.bikeshops.de schätzt: „80% der Konsumenten informiert sich vorab im Internet bei Käufen über 500 Euro, erst dann kaufen sie im Fachgeschäft.“ Dieser Hintergrund zeigt die Wichtigkeit einer guten Präsenz. Die Möglichkeiten der exakten Auswertung des Verkaufserfolges über die eigene Website sind dagegen begrenzt. 80% der teilnehmenden Geschäfte besitzen eine eigene Website, die auf das Geschäft und ihre Angebote hinweist und für den Besuch im Geschäft wirbt. Nur 4,3% der Geschäfte besitzen auch einen eigenen Internet-Shop, der sicherlich ein hoher Aufwand bedeutet. 24% gehen den einfacheren Weg für den Online-Verkauf und nutzen eine externe Shoplösung. Ca. 13% der Geschäfte arbeiten mit branchenübergreifenden Plattformen, wie z.B. Ebay - vermutlich in erster Linie für den Verkauf von Auslaufmodellen.

Die Konkurrenzsituation zwischen Internethandel und stationärem Handel besteht. Doch der Fachhandel hat gute Chancen, wenn er die nach wie vor große Gruppe der Konsumenten gut bedient, die Beratung und guten Service beim Fachmann schätzen und nutzen. Kann der Fachhandel es sich aber noch leisten, nicht im Internet aufzutreten? 14,3% der Teilnehmer unserer Befragung haben keine Präsenz im Internet. Sie sollten sich diese Frage stellen!

Machen Sie mit!

Diese Brancheninformationen werden möglich durch ca. 110 Teilnehmer. Mit Ihrer Teilnahme verbessern Sie die Repräsentativität. Die Teilnahme ist aufgrund des Beitrages der Sponsoren kostenlos. Alle Teilnehmer können eine Einzelauswertung (Kosten 20 Euro zuzügl. USt.) bestellen. Diese Auswertung unterstützt Bankverhandlungen.

G. Warkus, A. Richerzhagen und H. Hartmann

Das Fachhandelsbarometer wird unterstützt von:

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

wob Horst Hartmann Tel. 0212-590505

Klosterhof 2

Fax 0212-592679

42653 Solingen

www.wob-hartmann.de

info@wob-hartmann.de