

Auf dem Weg zur Handelsrevolution

Dem Mode- und Schuhhandel stehen „gravierende Veränderungen“ bevor: der Advicum Retail Report liefert mutige Prognosen.



© Panthermedia.net/Matej Kastelic

... Von Paul Hafner

Wer nicht mit der Zeit geht, *geht* mit der Zeit – oder, wie es Advicum-Geschäftsführer

Daniel Knuchel formuliert: „Nicht die Großen werden die Kleinen fressen, sondern die Schnellen die Langsamen.“

Der drohende Bedeutungsverlust auch größerer Einzel-

händler ist nur eine von vielen Prognosen, die das Wiener Beratungsunternehmen Advicum fortschrittsskeptischen Händlern im Rahmen ihres „Retail Reports“ in Aussicht stellt.

Der hybride Kunde

Zwar bedeute das Bevölkerungswachstum in Österreich einen grundsätzlich größeren Absatzmarkt, doch hybridisiere sich das Konsumverhalten zu-

nehmend; Marken- und Händlertreue gelten als verschwindendes Phänomen, der moderne Konsument neige zu wechselhaften Kaufentscheidungen. Zudem würden Kunden preissensibler, Sharing Economy – ob aus Sparsamkeit oder Nachhaltigkeit – sei ein langfristiger Trend.

Bei allen Herausforderungen steht die Branche grundsätzlich nicht schlecht da: Die Umsätze des Modesektors sollen in

den nächsten Jahren mit einer durchschnittlichen Rate von 1,7%, jene des Schuhsektors um 1,3% wachsen. Der Pro-Kopf-Umsatz in Österreich liegt bei Mode aktuell bei über 1.000 €; für Schuhe werden ca. 250 € ausgegeben.

Bereits 17% (Mode) bzw. 20% (Schuhe) werden online gekauft; der Anteil soll sich in den nächsten Jahren jeweils um ein paar Prozentpunkte erhöhen.