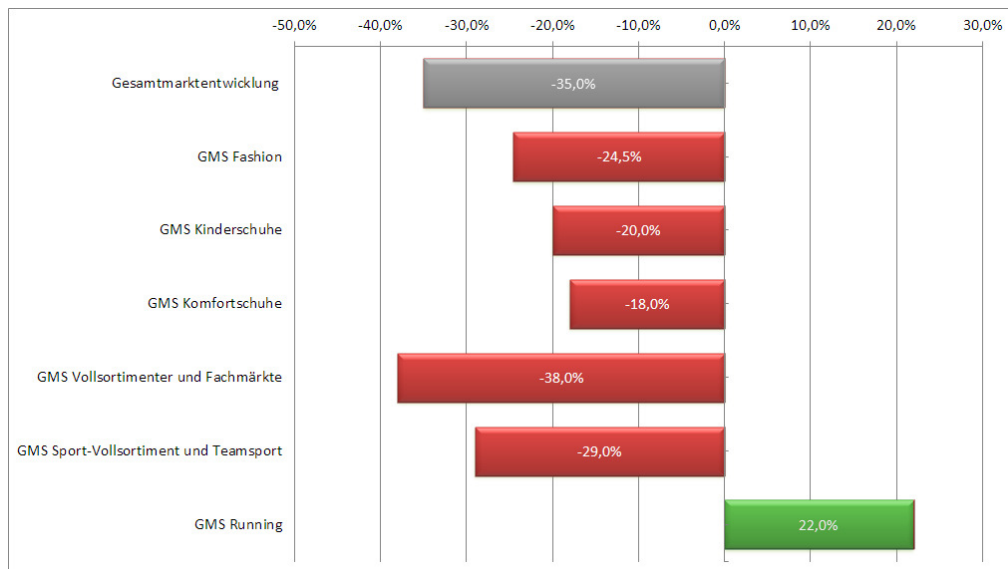


Pressemitteilung

GMS Kundenumsatz nach Corona Lock Down besser als die Branchenentwicklung

Eine repräsentative Stichprobe zur Umsatzentwicklung bei 150 GMS Kunden liefert überraschende Ergebnisse, mit erheblichen Unterschieden nach Fachgruppen und Lagen.

Köln, 30.06.2020 – Nach aktuellen Veröffentlichungen zur Gesamtmarktentwicklung liegt der aufgelaufene Umsatz im Schuhfachhandel derzeit bei minus 35 % im Vergleich zum Vorjahr. In einer repräsentativen Stichprobe hat der GMS Verbund den Umsatz seiner eigenen Fachhandelskunden nach dem Shut Down untersucht und ist mit einem Umsatzrückgang von 21,9 % zu deutlich besseren Ergebnissen gekommen. Als Ursache für das bessere Abschneiden seiner Kunden sieht GMS den hohen Spezialisierungsgrad seiner angeschlossenen Fachhändler.



Umsatzentwicklung der Branche im Vergleich zu GMS Segmenten von Januar bis Mai 2020 - im Vergleich zum Vorjahr.

Im spezialisierten modischen Fachhandel lag der Umsatz bei minus 24,5 %, und damit um angenähert 10 % besser als der Branchenschnitt.

Wie erwartet weniger berührt ging auch der Kinderschuhfachhandel aus dem Shut Down hervor. Mit einem Umsatz von minus 20 % zum Vorjahr bestätigt sich die Beobachtung aus den ersten Wochen nach dem Shut Down. Demnach bleibt die typische Kundschaft dem einzelnen Kinderschuhfachgeschäft in hohem Maße treu. Viele Kinderschuhhändler konnten zudem auch während des Shut Down Umsätze mit kreativen Verkaufs-Lösungen generieren.

Auch das Komfortschuhsegment zeigte sich mit einem Rückgang des aufgelaufenen Umsatzes von 18 % zum Vorjahr deutlich stabiler als der Rest der Branche. Offensichtlich wurden hier viele Käufe nachgeholt. Berücksichtigt man, dass auch das Nachorderverhalten reduziert wurde, dürften sich hier die Bestandsprobleme in Grenzen halten.

Die größten Einbußen hatten Vollsortimenter und Fachmärkte, die ein Umsatzminus von durchschnittlich 38 % zu verarbeiten hatten. Bei diesen Unternehmen ist es entscheidend, ob eine gesunde Bilanz- und Finanzierungsstruktur vorliegt. Wer vorher schon Probleme hatte wird nun besonders getroffen.

Der Sportbereich insbesondere im Vollsortiment und im Teamsport musste mit 29 % ebenfalls deutliche Rückgänge hinnehmen. Derweil konnten Running-Händler Umsatzzuwächse von bis zu 22 % vermelden. Auch interessant ist die Gliederung nach Land und Stadtlagen. Hier zeigt sich, dass ländliche Lagen deutlich weniger betroffen sind als 1a Lagen, die lange unter der fehlenden Frequenz leiden, während Randlagen und ländliche Lagen vielfach eine hohe Kundenbindung aufweisen.

Pressekontakt



GMS Verbund GmbH

Volker Kappel

Agrippinawerft 30

50678 Köln

Telefon 0221 / 297908 -530 • Telefax 0221 / 297908 -599

Kappel@GMS-Verbund.de • www.GMS-Verbund.de