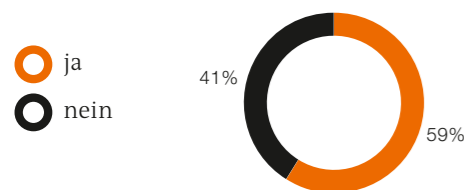


MESSE-PLÄTZE

BERLIN HAT EIN GUTES STANDING

Ordersaison: Ist Berlin für Sie ein wichtiger Messeplatz*



MESSE BERLIN

2,4 MESSE-BESUCHE SIND DURCHSCHNITTlich GEPLANT

Welche Messen werden Sie in Berlin besuchen?*

| | |
|-------------------------------------|-----|
| Panorama** | 92% |
| Premium | 76% |
| Green Showroom/Ethical Fashion Show | 23% |
| Seek | 15% |
| Show&Order Fashion Trade Show | 15% |

** Antworten von Einzelhändlern, die nach Berlin auf die Messen fahren

WÜNSCHE AN DIE LIEFERANTEN

GEMEINSAM FÜR MEHR ERFOLG

PoS: Was wünschen Sie sich von Ihren Lieferanten

für Herbst/Winter 2017/18?*

| | |
|---|-----|
| gemeinsame Aktionen und Events | 76% |
| Visual Merchandising-Unterstützung | 71% |
| Mitarbeiterschulungen | 59% |
| gutes Verkaufsförderungsmaterial | 53% |
| Endverbraucherwerbung zur Imagesteigerung | 35% |
| mehr Außendienstbesuche | 24% |

WÜNSCHE AN DIE LIEFERANTEN

PREIS/LEISTUNG MUSS STIMMEN

Mode: Was wünschen Sie sich von Ihren Lieferanten

| | |
|----------------------------------|-----|
| gutes Preis-Leistungs-Verhältnis | 88% |
| bessere Nachlieferfähigkeit | 65% |
| mehr Innovationen | 47% |
| schnellere Trendumsetzung | 35% |
| mehr Passformqualität | 18% |
| höherer Modegrad | 12% |

WÜNSCHE AN DIE LIEFERANTEN

ZU VIELE LIEFERPROBLEME

Lieferung: Was wünschen Sie sich von Ihren Lieferanten

für Herbst/Winter 2017/18?*

| | |
|---------------------------------|-----|
| pünktliche Lieferung | 76% |
| vollständige Lieferung | 59% |
| kürzere Dispositionszeiträume | 47% |
| einheitliche Retourenabwicklung | 29% |
| mehr EDI-Abwicklung | 18% |
| besserer Warenausfall | 18% |



Gabriele Holscher-Di Marco, ELA SELECTED, Düsseldorf

GEMEINSAM DIE MARKE NACH VORNE BRINGEN

WENN AUCH SPÄT, SO KAM DER ABVERKAUF DURCH MODE-FREUNDLICHE TEMPERATUREN IN SCHWUNG. DAS STIMMT DIE MODEHÄNDLER OPTIMISTISCHER. DAS IST GUT, DENN DIE ORDERZEIT STEHT AN, UND DER MESSESTANDORT BERLIN RÜCKT IN DEN FOKUS. FEST STEHT: DIE WUNSCHLISTE AN DIE LIEFERANTENPARTNER IST LANG. DER HANDEL ERWARTET PROFESSIONALITÄT BEI LIEFERUNG, PREIS/LEISTUNG UND INNOVATIONEN. DAFÜR BIETET DER HANDEL SEIN KNOW-HOW, UM DIE MARKE NACH VORNE ZU BRINGEN. // VON KIRSTEN REINHARDT

„Für die neue Ordersaison kaufe ich bewusst ganz selektiv ein. Ich bleibe bei meinen Designern im avantgardistischen, nicht kommerziellen Bereich, die wir schon seit Jahren führen. Dazu suche ich neue Talente, vor allem in Paris, dazu Berlin und Kopenhagen. Ich will mich überraschen lassen. Die Mischung bringt Spirit und Spannung in den Laden, zudem braucht die Branche Nachwuchs. Seit 20 Jahren realisiere ich mein Förderprogramm für junge Designer, auch wenn das nicht immer einfach ist, denn sie benötigen Tipps und oftmals auch Vorkasse. Ich rechne immer aus, was es kostet. Die wirtschaftliche Basis muss stimmen. Vor einem Monat präsentierte ich die Accessoires-Kollektionen von Stella Achenbach – es macht mir so viel Spaß, wirklich neue Produkte zu verkaufen. Und seien wir ehrlich: Der Kunde ist satt. Er hat alles in allen Preislagen. Und es gibt nicht viel Neues, was noch eine gewisse Begehrlichkeit hat, zum Beispiel, weil ein Label nicht in Deutschland zu bekommen ist, oder weil es keinen Onlineshop gibt. Das Thema Exklusivität war auch der Grund, warum ich vor sieben Jahren eine eigene Kollektion entwickelt habe, die in Düsseldorf genäht wird. Sie wird nur in meinem Geschäft und bei einer befreundeten Einzelhändlerin in Berlin im Bikini bei LNFA verkauft. Das läuft, und das war die beste Idee meines Lebens. Seit 40 Jahren habe ich meinen Stil entwickelt, und ich bin total glücklich mit meinem Laden!“

*Mehrfachnennungen möglich

SONNTAGSÖFFNUNG

VIER SONNTAGE IM JAHR REICHEN AUS

Wie denken Sie über die Initiative zur völligen Freigabe der Ladenöffnungszeiten? *

| | |
|---|-----|
| vier Sonntage im Jahr sind ausreichend | 61% |
| das ist für den Fachhandel nicht machbar | 33% |
| für die großen Innenstädte ist das sinnvoll | 28% |
| eine grundsätzliche Lockerung begrüßen wir | 28% |
| das lehnen wir ab | 22% |
| das ist angesichts der Internetkonkurrenz notwendig | 17% |

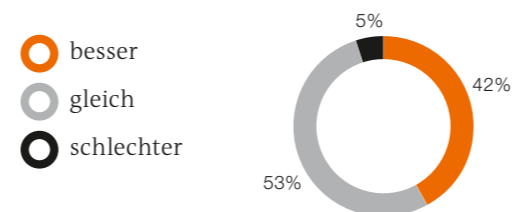
HOTSELLER: DAS LIEF IM HANDEL

| | |
|---------------|---|
| In der DOB... | Tops & Shirts: Streifen, Prints, Unis Kleider: luftig im Mustermix Hosen: sommerlich und verkürzt |
| In der HAKA | Shirts: witzige Aufdrucke Bermudas: gedeckte Farben Anzüge: schlank in Blautönen |
| Bei Jeanswear | Denims: helle Waschungen und weiß Shorts: Unis in Blaut Shirts: Print-Tees |
| Bei Wäsche | Dessous: Spitze in Skin und Pastell Nachtwäsche: leichte Qualitäten Beachwear: Tankinis und Bikinis |

JUNI-PROGNOSE

WIEDER OPTIMISTISCHER GESTIMMT

Wie lautet Ihre Umsatzprognose für Juni 2017?



WIE ENTWICKELTE SICH DER UMSATZ IM MAI IM VERGLEICH ZUM VORJAHR?

Der Mai war ein Wonnemonat. Die Kunden stellten plötzlich fest, dass modische Teile fehlten, und gingen Shoppen. Unsere befragten Fashionprofis, Facheinzelhändler für DOB, Lingerie und HAKA, profitierten von der Sommerlaune: 71 Prozent konnten ein Umsatzplus erzielen, vor allem die Damenspezialisten. Es ging wie immer um die richtige Ware zur richtigen Zeit. „Alles was sommerlich und luftig ist, lief, berichtete eine DOB-Händlerin aus NRW. Leichte Stoffe für Kleider, helle Tops und Blusenshirts mit Prints und Glitzer. Aber auch die ersten Pre-Fall-Teile gingen über den Ladentisch.“

MAI-UMSATZ

SOMMERLICHE TEMPERATUREN BRACHTEN UMSATZ-PLUS

Wie entwickelte sich der Umsatz im Mai im Vergleich

| | |
|---------------------------|-----|
| über 10 % Plus | 41% |
| zwischen 5 und 10 % Plus | 18% |
| bis 5 % Plus | 9% |
| pari | 5% |
| bis 5 % Minus | 13% |
| zwischen 5 und 10 % Minus | 9% |
| mehr als 10 % Minus | 5% |

ANZEIGE