

Hutbranche im Aufwind: Im fünften Jahr Umsatzplus erzielt

Der Hutfacheinzelhandel schloss das Jahr 2019 zum fünften Mal in Folge mit einem Umsatzplus ab. Auch 2020 ist die Hutbranche optimistisch und prognostiziert moderates Wachstum. Das ist ein Ergebnis der Jahresumfrage des Hutverbandes GDH e.V. aus Köln.

Der spezialisierte Hutfacheinzelhandel ist zufrieden mit der Entwicklung des Jahres 2019. Die Spezialisten für Kopfbedeckungen erzielten durchschnittlich ein Umsatzplus in Höhe von 1,8 Prozent. Eine Steigerung zum fünften Mal in Folge (2018: 1,4 Prozent / 2017: 4,0 Prozent / 2016: 1,6 Prozent / 2015: 2,5 Prozent). Das bestätigt die Jahresumfrage der Gemeinschaft Deutscher Hutfachgeschäfte e.V. (Hutverband GDH), die zur Mitgliederversammlung diskutiert wurde. Auch für dieses Jahr ist die Hutbranche optimistisch. Die GDH-Mitglieder – inhabergeführte Huteinzelhändler von Norderney über Hamburg und München bis Neuötting – prognostizieren ein Umsatzplus in Höhe von 1,1 Prozent für 2020.

Andreas Voigtländer, 1. Vorsitzender der GDH e.V., kommentiert: "Der Sommer war dank des guten Wetters erfreulich, denn immer mehr Konsumenten achten im Rahmen des Klimawandels auf hohen UV-Schutz beim Kauf von hochwertigen Stroh- und Stoffhüten sowie Panamas. Sonnenschutz wird auch für 2020 das Mega-Thema sein. Der Winter war durch den zu warmen Dezember schwächer als erwartet. Entscheidend ist aber, dass Headwear auch bei der jüngeren Zielgruppe Trend ist – das belegen die prominenten Hutträger des Jahres, aktuell Sänger/Songwriter Johannes Oerding, die wir vom Hutverband seit 2013 auszeichnen."

Headwear für Herren waren 2019 mit 63 Prozent die stärkste Warengruppe. Männer und auch Damen greifen gerne zu Herrenformen wie Trilby, Bogart oder Pork Pie. 34 Prozent des Umsatzes ging auf das Konto der Damen, vor allem mit weichen und legeren Kopfbedeckungen wie Basken, schmalrandigen Glocken, Strickmützen mit passenden Schals und Stirnbändern. Die restlichen 3 Prozent fallen auf Kinderkopfbedeckungen.

Aktuelle Probleme und Chancen im Headwear-Handel

Mit wachsender Tendenz ist das größte Problem im stationären Hutfacheinzelhandel die Frequenzentwicklung. Bei einem Umsatzwachstum von 1,8 Prozent liegt die Kundenanzahl nur bei plus 1,1 Prozent. „Sinkende Frequenz in den Städten, steigende Kosten und die Konkurrenz durch Online-Shopping sind die drei größten Probleme. Unser Umsatzwachstum basiert auf echten Mengensteigerungen, weil wir als Spezialisten die Kunden bestens beraten können und eine große Auswahl an Kopfbedeckungen mit Funktion und Komfort bieten. Dagegen hat sich der Durchschnittsbonus leider verringert“, weiß Andreas Voigtländer.

Messesituation in der Hutbranche

Die GDH wünscht sich eine starke Messe an einem Ort, die dem Handel einen schnellen Order-Überblick ohne lange Wege für die neue Saison bietet. „Wir sind froh, dass sich die Hutbranche in Düsseldorf in konzentrierter Form trifft. Auf der Gallery Fashion waren noch mehr Aussteller als im vergangenen Jahr. Die Stimmung war gut und die Order im coolen Industrieambiente hat Spaß gemacht.“

www.hut-mode.de

Porträt

Andreas Voigtländer, 1. Vorsitzender der GDH



Informationen für die Presse

Unter <https://hut-mode.de/aktuelle-trends/> finden Sie Bildmaterial von Hut-Mode unserer Hut-Partner: Balke Fashion, Faustmann, Fiebig, Gebeana, Göttmann, Kastori, Mayser, McBurn und Wegener.