

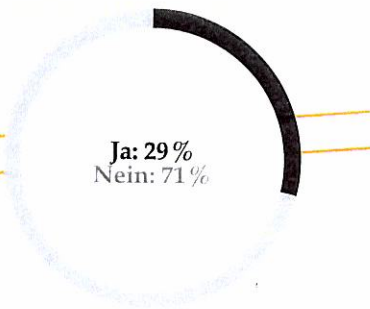
# Accessoires & Shoes: Lieblingsteile gesucht

Schals, Gürtel, Taschen, Modeschmuck und Sneaker leisten als Outfit-partner einen wichtigen Umsatzbeitrag – im Vergleich zum Vorjahr aber im geringeren Umfang. Accessoires sind im Fashionhandel ein Muss, aber keine Selbstläufer mehr. 2019 geht es um Profilierung durch Top-Beratung und geschickte Präsentation. Es geht um das Besondere und Schöne zum richtigen Preis-/Leistungsverhältnis.

Text: Kirsten Reinhardt

**BERATUNG UND PRÄSENTATION WOLLEN ERLERNT SEIN**

Ist der Verkauf von Shoes & Accessoires aufwendiger als für Mode?



**ACCESSOIRES SIND KEINE SELBSTLÄUFER**

Wie generieren Sie Zusatzverkäufe?\*

- 85 % wir bieten passende Accessoires im Kundengespräch an
- 54 % im Kassenbereich werden weitere Artikel gezeigt
- 46 % unsere Mitarbeiter sind für Zusatzverkäufe geschult
- 38 % wir präsentieren den angesagten Look
- 08 % wir prämiieren/belohnen die besten Berater

## HOTSELLER

Taschen & Lederwaren

- Gürtel mit Individualität
- Shopper
- Bauchtaschen
- Rucksäcke

Modeschmuck

- filigrane Ketten
- Lederarmbänder

Textile Accessoires

- hochwertige Schals
- Tücher

Sneaker & Schuhe

- weiße Sneaker
- sportlich mit dickerer Sohle



BREE





## Margarete Riemer

Yavana Naturmode, Düsseldorf,  
Design und Productmanagement



FLORIS VAN BOMMEL

„In unserem Green Concept Store können Sie und Er sich komplett Fair, Bio und Eco einkleiden. Es sind die Frauen, die hauptsächlich Accessoires kaufen. Männer kommen erst, wenn es kalt ist und kaufen Schals, Mützen und manchmal auch Handschuhe. Handtaschen, Rucksäcke und Portemonnaies aus Leder, veganen oder recycelten Materialien führen wir von mehreren Firmen, z. B. Nicole Suess oder Knowledge Cotton Apparel. Gürtel gehen rauf und runter für Damen und Herren aus Leder, Kork, veganen und recycelten Materialien von Yeayea, Bleed und Noah. Ein modisches Thema für den Mann sind vegane Hosenträger von Noah. Schals und Tücher kaufen Frauen nach wie vor reichlich. Zu den wichtigen textilen Accessoires gehören auch Strümpfe und Strumpfhosen von Grödo, Lanius oder Minga Berlin. Beim Thema Modeschmuck sind bei uns Frauen vorsichtiger und preissensibel.

Wir führen Ohrstecker und Anhänger in Sterlingsilber, Ketten und Ringe von Umiwi oder Rena Luxx. Für mich gehören zum Thema Accessoires auch schöne und praktische Dinge des Lebens. Beispielsweise führen wir bio-zertifizierte und fair gehandelte Naturseifen und Kosmetikprodukte von Dr. Bronner's. Gut kommen upgecycelte Duftkerzen in alten grünen Weinflaschen an. Oder das Sonnenglas aus Südafrika – Solarlampen, die in einer sozialen Kooperative hergestellt werden. Schuhe führen wir nur im Sommer am Rande, zum Beispiel Sommersandalen für Damen von Grand Step Shoes oder Herren Flip Flops von Knowledge Cotton. Unser Geschäft ist zu klein, um eine kompetente Auswahl an Schuhen zu zeigen.“

## Bleiben Accessoires & Shoes auch 2019?



## Unverzichtbare Outfit-Partner

Welche Accessoires & Shoes werden bei Ihnen 2019 wichtig?\*

- 83 %** Schals, Tücher
- 75 %** Gürtel
- 42 %** Modeschmuck
- 33 %** Mützen
- 33 %** Taschen
- 25 %** Sneaker und Schuhe
- 17 %** Strümpfe und Socken



## Modehandel sucht Lieblingsteile

Wo ordern Sie Accessoires & Shoes und sortieren Sie ab?\*

**92 %** Showrooms

**85 %** Messen

**46 %** Modecentern

**08 %** Einkaufsverband/-gruppe

**04 %** Posten

## Hauptsache schön

Welche Kriterien beeinflussen die Order?\*

**87 %** Qualität

**73 %** Trend

**67 %** Optik

**53 %** Passform und Funktionalität

**47 %** Preis-/Leistungsverhältnis

**27 %** Markenimage

## Qualität vor schnellen Trends

Welchen Aussagen stimmen Sie zu?\*

**76 %** wir führen qualitative Orderkollektionen

**46 %** wir führen ausgefallene Label ohne viel Wettbewerb

**38 %** schnelle Trends stehen im Fokus

**31 %** der Verbraucher wird preissensibler

**16 %** der Anteil auf der Fläche hat sich erhöht

**08 %** wir erhöhen das Ordervolumen



### Anja Homm

Augenweide & GeschmackSinn, Usingen

„Accessoires und Modeschmuck machen bei uns gut 50 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Wir legen Wert auf eine individuelle Order mit Produkten, die das Zeug zum Lieblingsteil haben. Denn die Verbraucher werden anspruchsvoller und preissensibler. Wir ordern Modeschmuck auf Messen und sortieren in Modecentern ab, wenn wir schnell auf Trends reagieren wollen. Unsere Kundinnen lieben die Vielseitigkeit. Zum Beispiel sind bei Gürteln Wechselschnallen beliebt. Das gilt auch für das Thema Modeschmuck mit Mix- und Match-Teilen. Zudem führen wir Systemschmuck wie Ring Ding oder Deja vu, die kreativ zu variieren sind. Im Trend liegt nach wie vor zarter Modeschmuck, der sich kombinieren lässt. Angesagte Materialien sind Silber, Edelstahl und vergoldete Materialien. Bei Lederwaren sind es klassische Taschen und Shopper, gerne auch vegan. Dazu sind kleine Taschen, Bauchtaschen und Rucksäcke gefragt. Obwohl der Verkauf von Schals, zum Teil auch im Set mit Mützen, etwas nachgelassen hat, sind sie doch immer noch starke Abverkaufsrenner. Und auch als Geschenk immer wieder beliebt. Dazu führen wir im zweiten Jahr eine kleine Männerecke mit sportlichen Taschen, Businessstaschen, Armbändern, Börsen, Gürtel und Schals.“



## Viel Ware auf den Flächen

Wie entwickelte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr?

**17 %** über 10% Plus

**04 %** zwischen 5 und 10% Plus

**09 %** bis 5% Plus

**13 %** pari

**22 %** bis 5% Minus

**09 %** zwischen 5 und 10% Minus

**26 %** mehr als 10% Minus

### NOCH NICHT IN SCHWUNG

Wie startete der Abverkauf der Frühjahrsware?

