

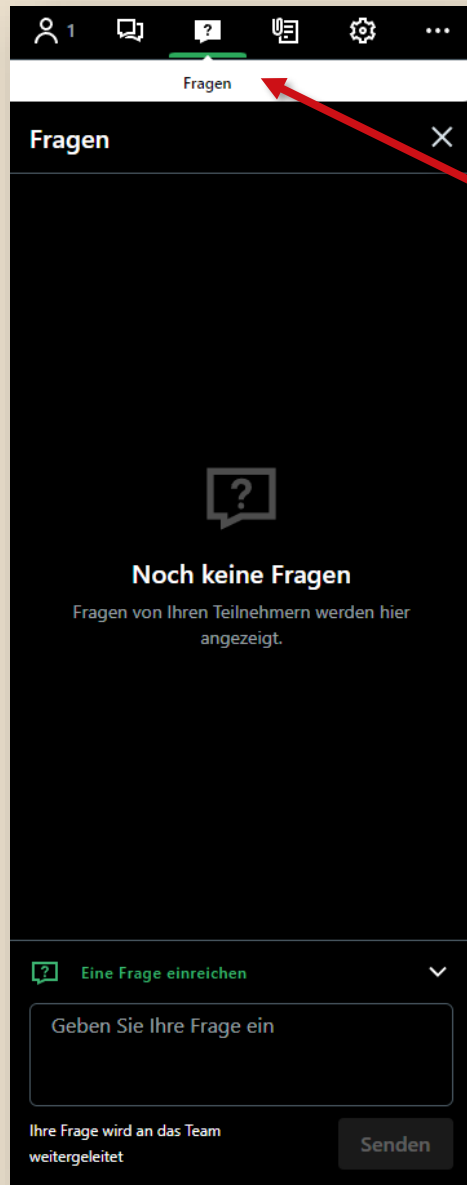
TIMING IST ALLES?

Ein Hebel für mehr Ertrag & Umsatz

Webinar am 28.4.2026

SABU

FRAGEN IM WEBINAR



Fragen können während des Webinars gerne über das ?-Symbol gestellt werden.

Ausgangslage unserer Studie

Ineffizienzen: Typisch asynchron?!

NOS & Nachorder: Nachschlag gefällig

Saisonal einkaufen: Idealkalender

Branchenaufgabe: Warensteuerung



**AUSGANGS
LAGE**

SABU

ZUR STUDIE

SABU hat eine Studie bei Hachmeister + Partner beauftragt.

Warum?

Warensteuerung ist ein Erfolgsfaktor, der zu oft als „einfach hinzunehmen“ betrachtet wird – dabei liegt genau hier der entscheidende Hebel.



EINSTEUERUNGS-BULLSHIT-BINGO

SABU

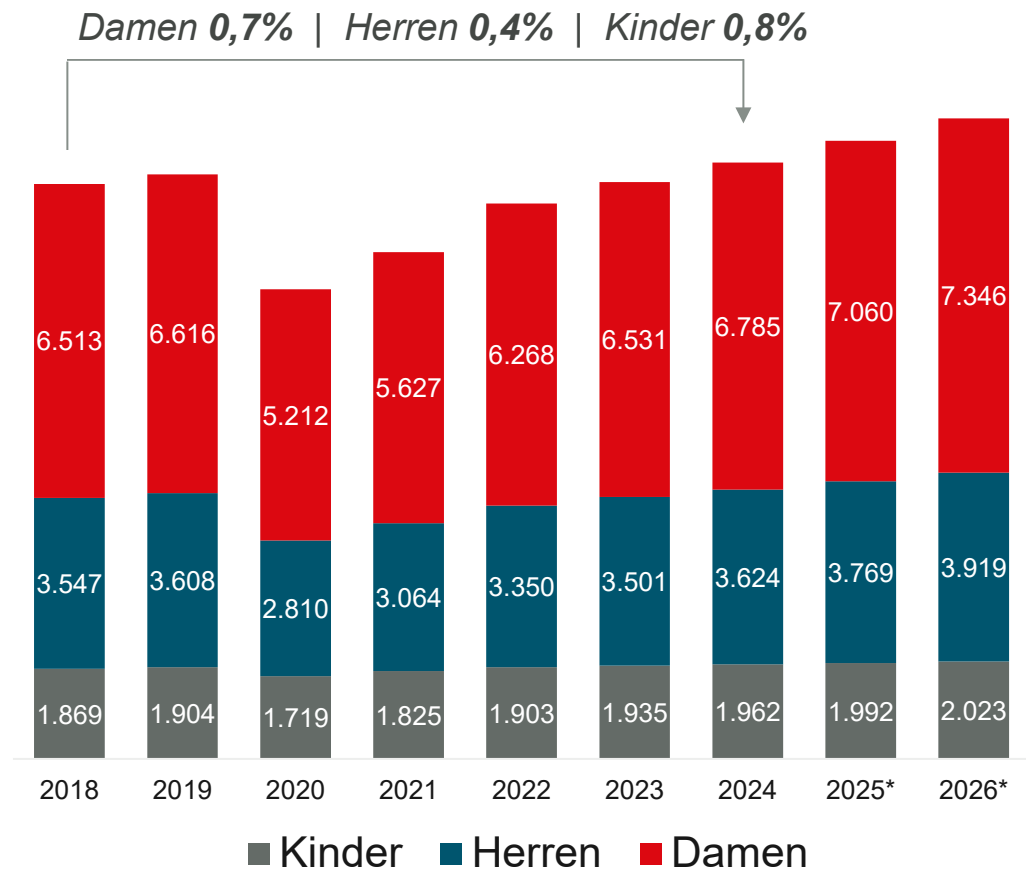


EINSTEUERUNGS-BULLSHIT-BINGO

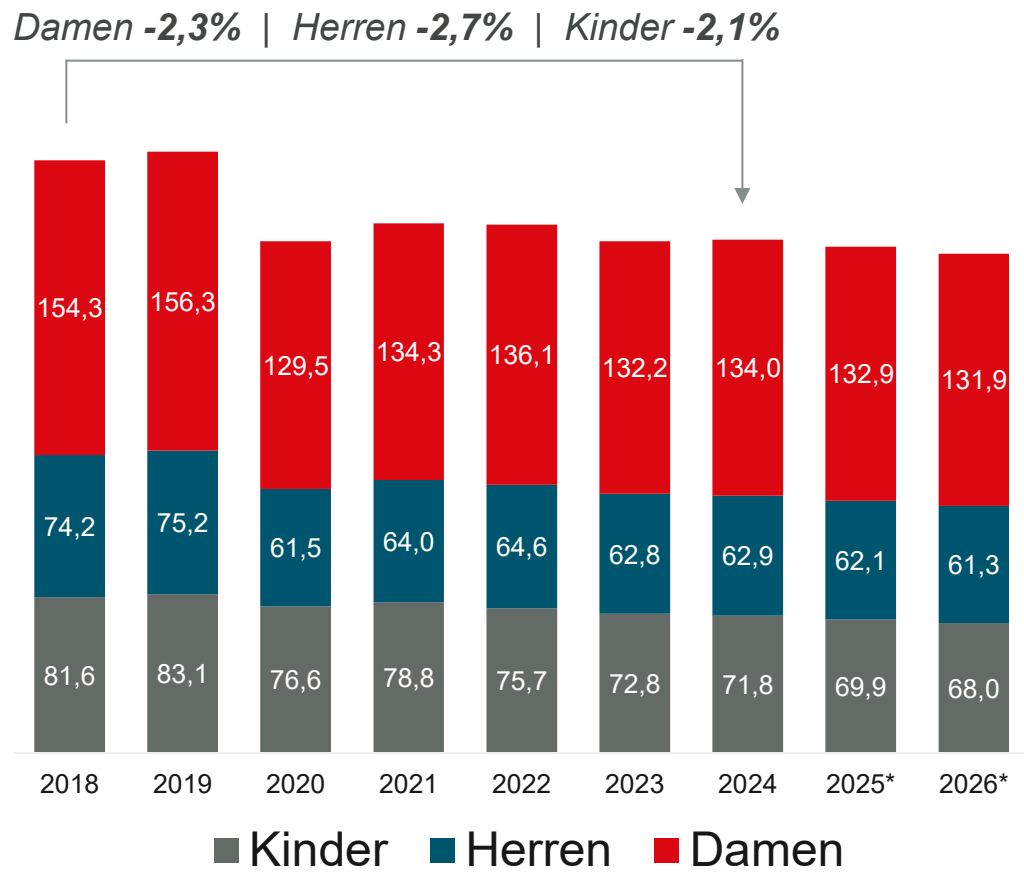
Die Ware kam zu spät.	Das hätten wir so nicht erwartet.	Der Trend war doch weniger stark.
Auf der Fläche fehlen Eyecatcher.	Da haben wir leider zu wenig bestellt.	Das Lager ist voll.
Der Artikel ist Out-Of-Stock.	Das war eine einmalige Ausnahme.	Da haben wir wohl zu viel bestellt.

NEGATIVE ABSATZENTWICKLUNG

Umsatzentwicklung nach Schuhsegmenten in Deutschland
(in Mio. EUR)

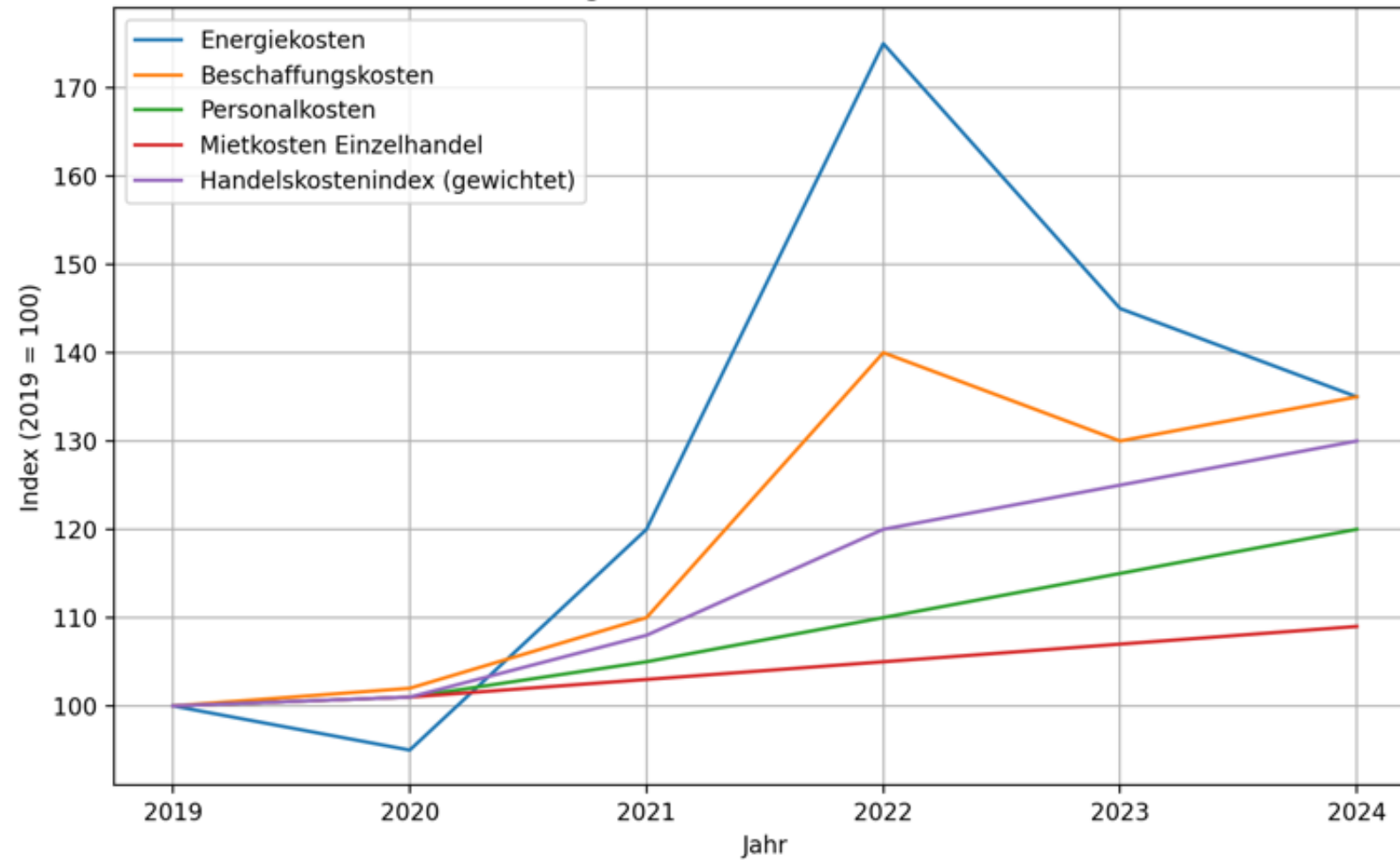


Umsatzentwicklung nach Schuhsegmenten in Deutschland
(in Mio. Paarzahl)



Quelle: Euromonitor International (2024); Prognose durch h+p (*)

KOSTENENTWICKLUNG



Quelle: Destatis

Der Markt hat sich verändert. Die Steuerung aber nicht. Wir arbeiten nach Kalender, der Kunde aber nach Bedarf.

**Die aktuelle Wareneinsteuerng kostet den
Handel Liquidität, Rohertrag und Marktanteile.**

ZENTRALE KENNZAHLEN NACHHALTIG VERBESSERN



- ✓ Lagerumschlag
- ✓ Kapitalumschlag

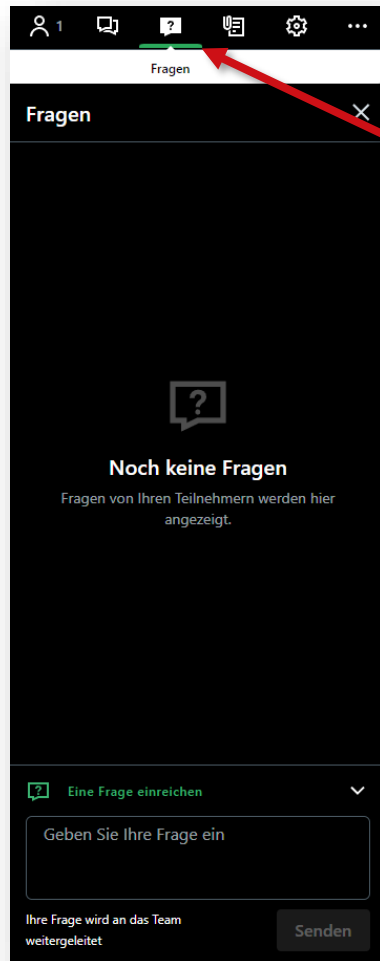


- ✓ Abverkaufsquote
- ✓ Rohertrag



- ✓ Lieferbereitschaftsgrad

ZWISCHEN-FAZIT & ZEIT FÜR FRAGEN



Fragen können während des Webinars gerne über das ?-Symbol gestellt werden.





Typisch
asynchron?

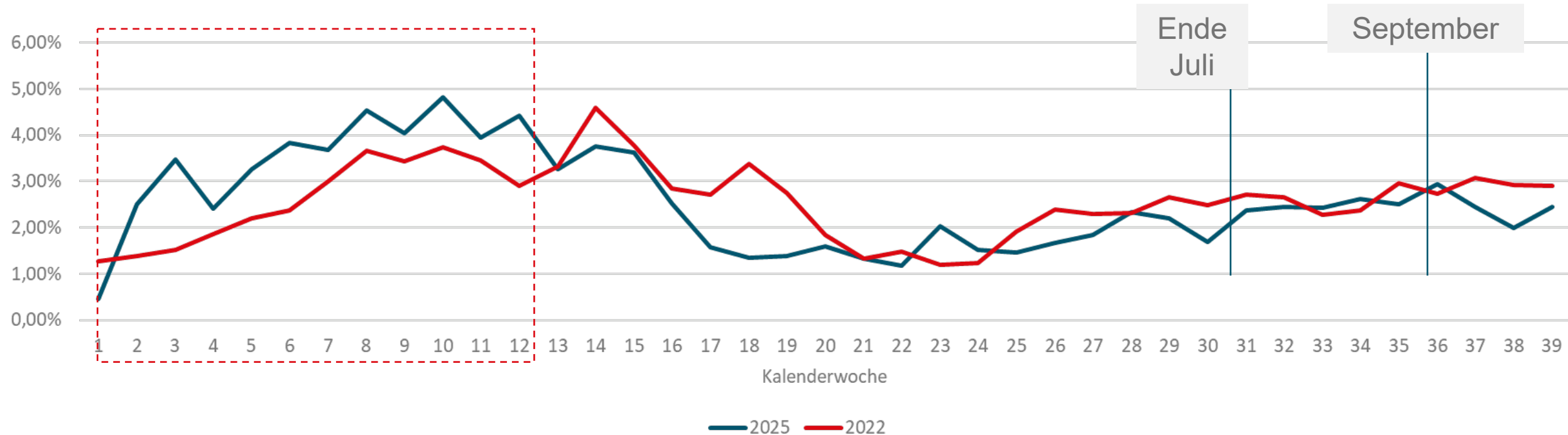
INEFFIZIENZEN

SABU

DIE Q1-FALLE – 2025 NOCH MEHR IN DIE FALSCHER RICHTUNG?!

Damen Schuhe - Wareneingangsverlauf auf Wochenebene (SFH) | 2025 zu 2022

(Wareneingang Paar in %)



- Bei **Damen Schuhen** verlagert sich der Anteil der Wareneingänge klar in die ersten 12 Wochen des Jahres (immer mehr Frühkollektionen!)
- Zum Start in die HW-Saison August/September verlaufen die Wareneingangslinien der beiden Jahre ähnlich

Quelle: Data-Panel h+p Schuhfachhandel (Auswertungszeitraum: 2019-2025, rollierender Zeitraum per August)

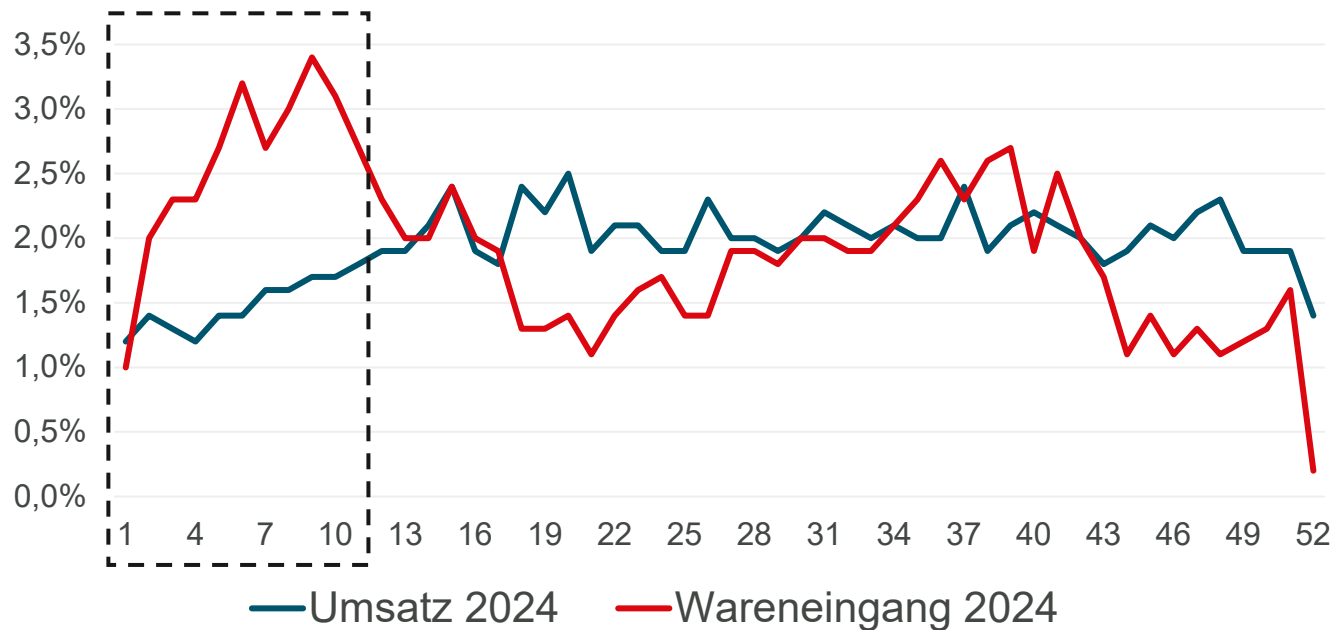
FEHLENDE SYNCHRONITÄT IM SCHUHHANDEL

In der Zeit mit wenig Umsatz die meiste Ware.

Alle Schuhe, Wareneingangs- & Umsatzverlauf auf Wochenebene, Paarzahl bzw. Umsatz Stück | 2024

(in % der Jahreswerte)

SFH | Schuhe gesamt

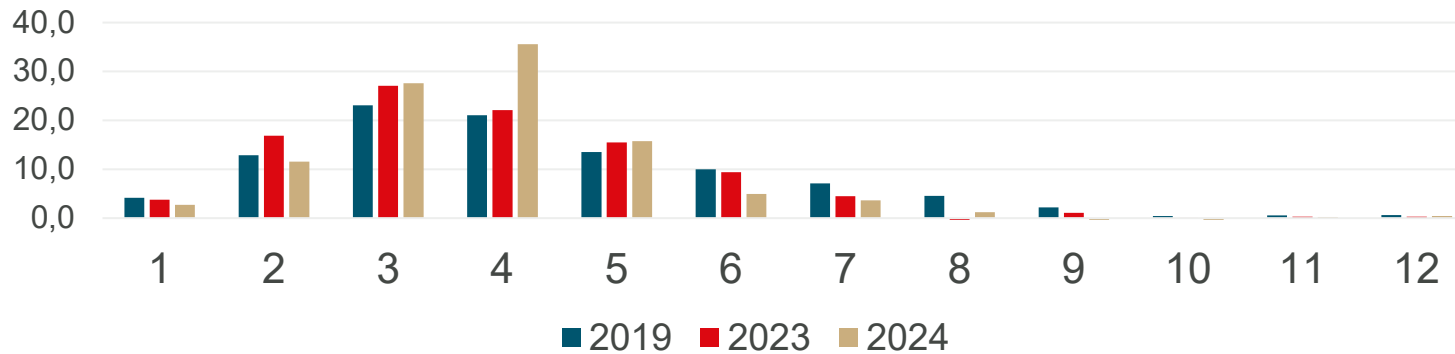


SANDALETTEN IM SCHUHFACHHANDEL

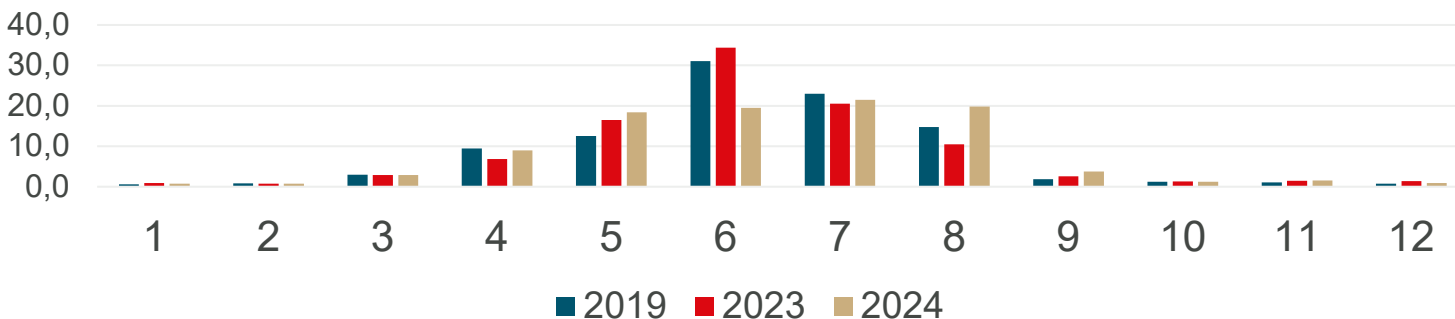
Wareneingang & Umsatz im Langzeitverlauf im Schuhfachhandel

(in % der Wareneingänge bzw. Umsätze im Betrachtungszeitraum)

Wareneingang (Paarzahl) | Damen | Sandaletten



Umsatz (Paarzahl) | Damen | Sandaletten



- Die Wareneingänge für Sandaletten im SFH bleiben überwiegend im Frühling konzentriert, verschieben sich aber leicht Richtung April/Mai
- Die Nachfrage hält länger an, der Umsatzpeak rutscht in den Frühsommer und bleibt zeitlich breiter

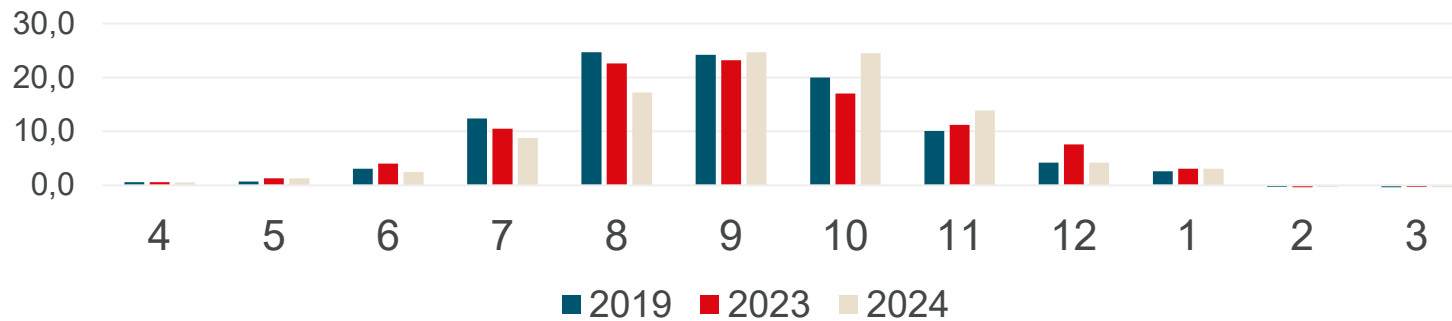
Quelle: Data-Panel h+p Schuhfachhandel
(Auswertungszeitraum: 2019-2024)

STIEFEL(ETTEN) IM SCHUHFACHHHANDEL

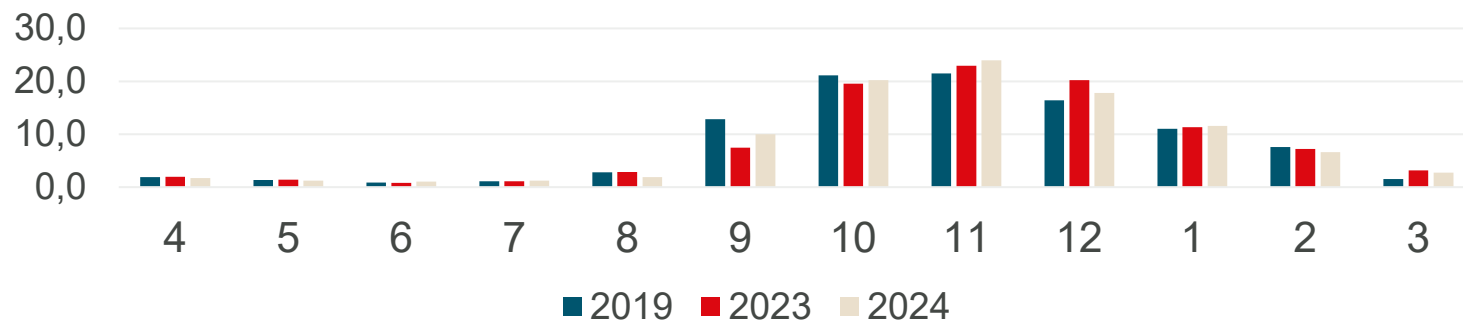
Wareneingang & Umsatz im Langzeitverlauf im Schuhfachhandel

(in % der Wareneingänge bzw. Umsätze im Betrachtungszeitraum)

Wareneingang (Paarzahl) | Damen | Stiefel(etten)



Umsatz (Paarzahl) | Damen | Stiefel(etten)



- Die Wareneingänge im SFH verschieben sich über die Jahre nach hinten
- 2024 erreicht der Hauptzufluss den Peak erst im September/Oktober, während 2019 die Einsteuerung im August beginnt
- Auch die Absatzspitzen verlagern sich zunehmend ins vierte Quartal, der Saisonabschluss bleibt jedoch gleich; damit verdichtet sich die effektive Verkaufszeit auf einen kürzeren Zeitraum

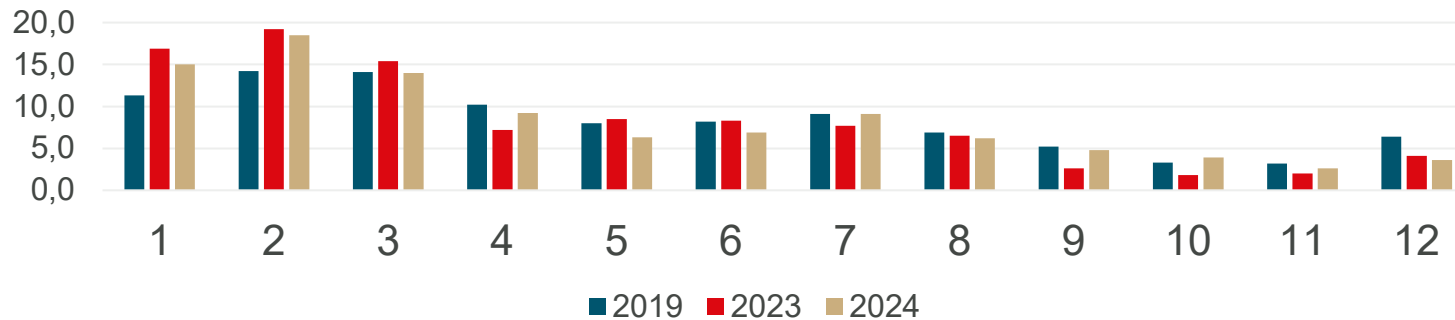
Quelle: Data-Panel h+p Schuhfachhandel
(Auswertungszeitraum: 2019-2024)

STABILE UMSATZMUSTER BEI SNEAKER

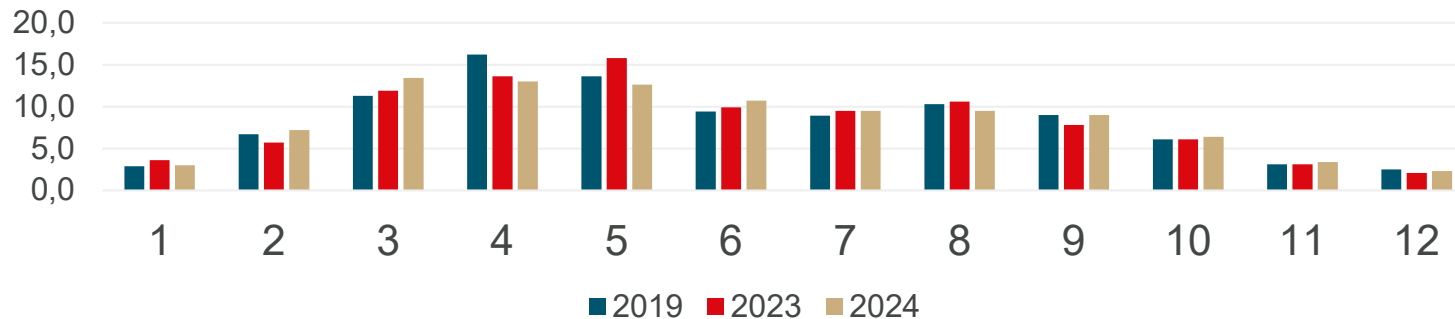
Wareneingang & Umsatz im Langzeitverlauf im Schuhfachhandel

(in % der Wareneingänge bzw. Umsätze im Betrachtungszeitraum)

Wareneingang (Paarzahl) | Damen | Schnürhalbschuhe/Sneaker



Umsatz (Paarzahl) | Damen | Schnürhalbschuhe/Sneaker



- Deutlich erhöhte Wareneingänge in Q1 bei Schnürhalbschuhen und Sneakern im Langzeitvergleich
- Leichte Rückgänge der Wareneingänge im Frühsommer (April-Juni)
- In den Umsatzstrukturen zeigen sich, abgesehen von einem leicht geglätteten Verlauf, keine relevanten Strukturveränderungen im Langzeitvergleich

Quelle: Data-Panel h+p Schuhfachhandel
(Auswertungszeitraum: 2019-2024)

- Saisonverschiebung nach hinten
- Schuhfachhandel steuert „früher“ ein
- Schuhfachhandel im Jahresverlauf weniger dicht am Absatz (bzw. Interesse des Konsumenten)
- Kapital länger gebunden



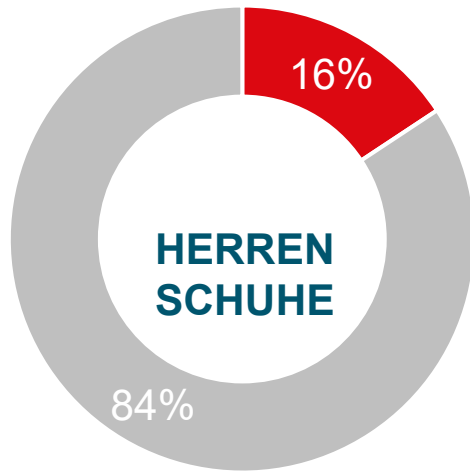
Nachschlag gefällig
**NACHORDER &
NOS**

SABU

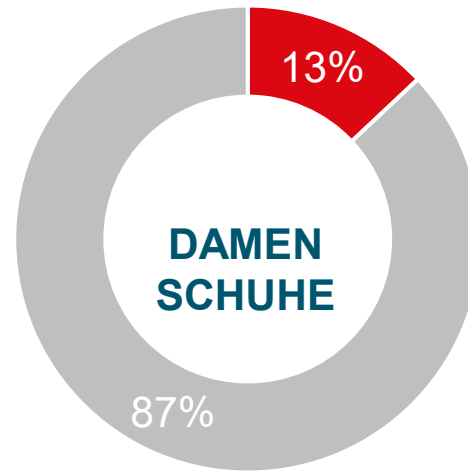
KINDERSCHUHE MIT HÖCHSTEN NACHORDERANTEIL

Wareneingangsanteil SFH, 12 Monate rollierend

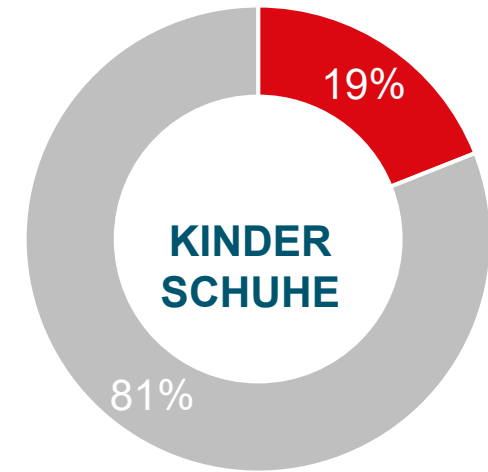
(Basis Paarzahl in %)



- Nachbestellungen
- Einmalbestellung



- Nachbestellungen
- Einmalbestellung



- Nachbestellungen
- Einmalbestellung

- Anteil der Nachbestellungen fällt bei Kinderschuhen am höchsten aus: Kinder > Herren > Damen
- Einmalbestellung („One-Shot“) dominiert weiterhin
- Liegt teilweise am Angebot, teilweise aber auch an der Planung

NACHBESTELLUNG IM DAMENBEREICH RÜCKKLÄUFIG

Wareneingangsanteil SFH (Damen-Schuhe) | 12 Monate rollierend (Basis Paarzahl in %)



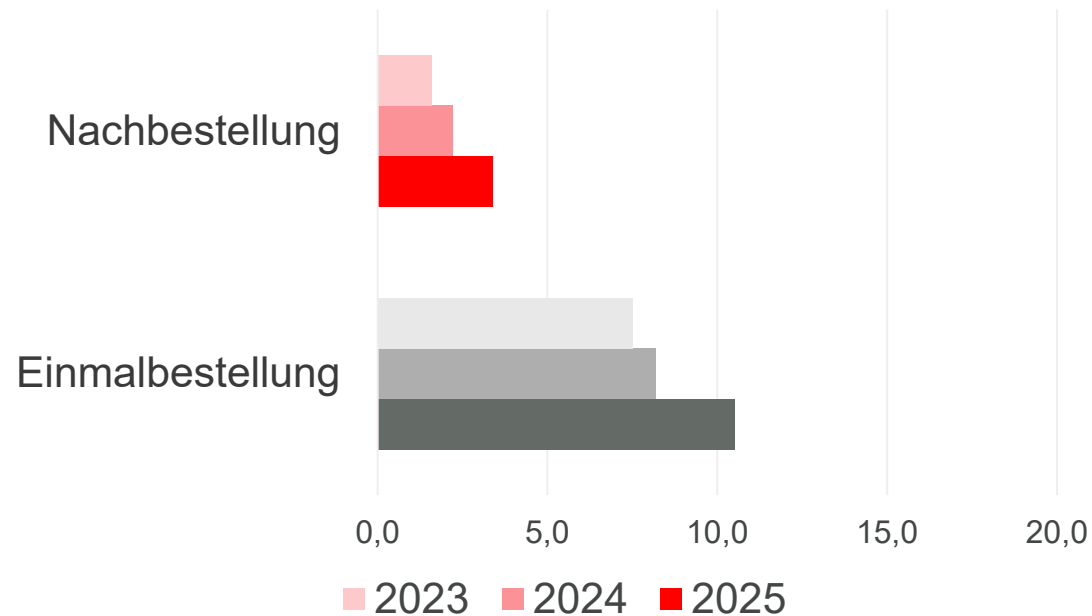
Der Nachorderanteil sinkt auch in den stark saisonalen Warengruppen wie Sandaletten; bei Stiefel, Stiefeletten hingegen kaum. Auf der Warengruppenebene zeigt sich der hohe Anteil Sneaker/Schnürhalbschuhe mit den höchsten Anteilen

Quelle: ECC Data-Panel (Auswertungszeitraum: 10/2022 – 09/2025)

WENIGER ABSCHRIFTEN

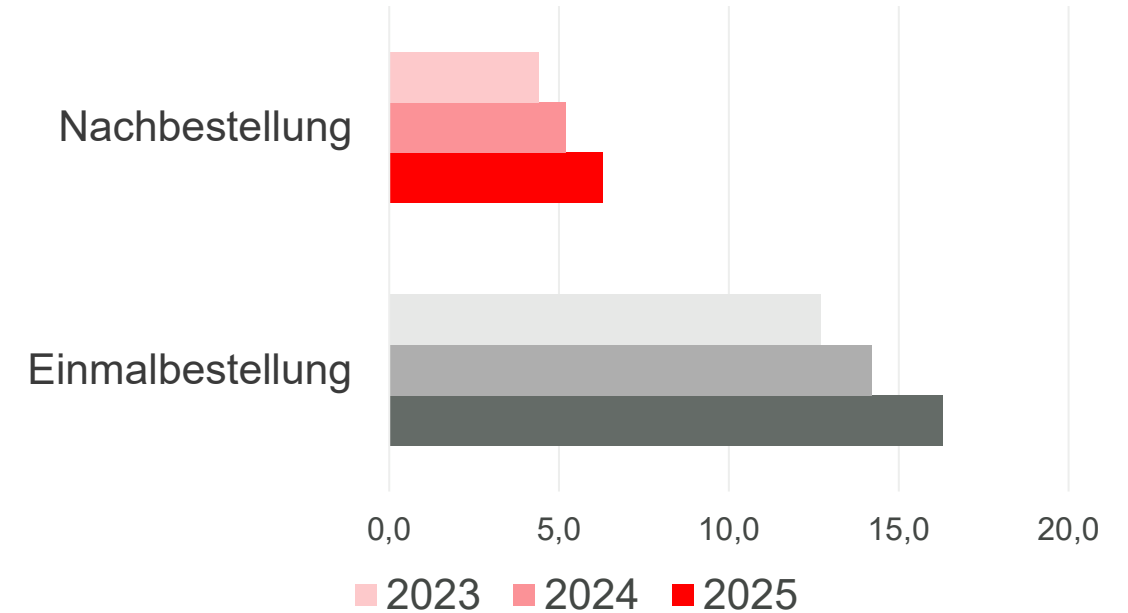
Preisabschriften SFH (Herren-Schuhe) | 12 M. rollierend

(Preisabschriften in % vom Umsatz)



Preisabschriften SFH (Damen-Schuhe) | 12 M. rollierend

(Preisabschriften in % vom Umsatz)



- Artikelabschriften in den Damen-Sortimenten sowohl bei One-Shots als auch Replenishment deutlich höher als bei Herren
- Der Abschriften-Trend ist allgemein steigend

Quelle: ECC Data-Panel (Auswertungszeitraum: 10/2022 – 09/2025)

- Nachbestellungs-Anteile im SFH rückläufig → liegt auch an Kollektionen und Verfügbarkeiten
- Abschriften bei Nachbestellung stabiler als bei Einmalbestellung
- Saisonale Nutzung der Nachbestellung unterschiedlich ausgeprägt
- Einordnung im Kontext steigender (non)seasonal NOS-Anteile

ZWISCHEN-FAZIT & ZEIT FÜR FRAGEN

- **Wareneinsteuierung** – Schuhfachhandel steuert zu früh und zu weit von der Nachfrage entfernt ein
- **Nachorder / (non)seasonal NOS** – Stabilitäts- und Margentreiber mit ungenutztem Potenzial

Fragen sehr gerne
über den Chat
einreichen.



Saisonal einkaufen
IDEAL
KALENDER

SABU

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN



#1

REDESIGN

Warensteuerung



#2

AUSBAU

Nachorder
(non)seasonal NOS



#3

DYNAMISCHES

Abschriften &
Bestandsmng.



#4

AUSSCHÖPFEN

Konsumbedarfe

.....

ABSATZ & PREISABSCHRIFTEN (DAMEN)

Damen Schuhe (SFH) Ableitung auf Basis Absatz und Preisabschriften im Jahresverlauf

		Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan
D-Schuhe	Absatzanteil %		23			30			26			21		
	Abschriften Anteil %		18			24			29			29		
	FS Anteil Absatz %		71			87			44			10		
	HW Anteil Absatz %		29			13			56			90		
			Spring			Summer			Autumn			Winter		

	August				September				Oktober					November					Dezember				Januar			
	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	1	2	3	4	5
D-Sandalen																										
D-Slings																										
D-Pantoletten																										
D-Ballerinen																										
D-Pumps																										
D-Sneaker																										
D-Slipper																										
D-Stiefel/Stiefelletten																										

ABSATZ & PREISABSCHRIFTEN (HERREN)

Herren Schuhe (SFH) Ableitung auf Basis Absatz und Preisabschriften im Jahresverlauf

		Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan
H-Schuhe	Absatzanteil %		22			29			26			23		
	Abschriften Anteil %		18			23			26			33		
	FS Anteil Absatz %		70			80			44			17		
	HW Anteil Absatz %		30			20			56			83		
			Spring			Summer			Autumn			Winter		

	Februar				März				April				Mai				Juni				Juli					
	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
H-Sandalen																										
H-Pantoletten																										
H-Sneaker/Schnürhalbschuhe																										
H-Slipper																										
H-Stiefel																										

ABSATZ & PREISABSCHRIFTEN (HERREN)

Herren Schuhe (SFH) Ableitung auf Basis Absatz und Preisabschriften im Jahresverlauf

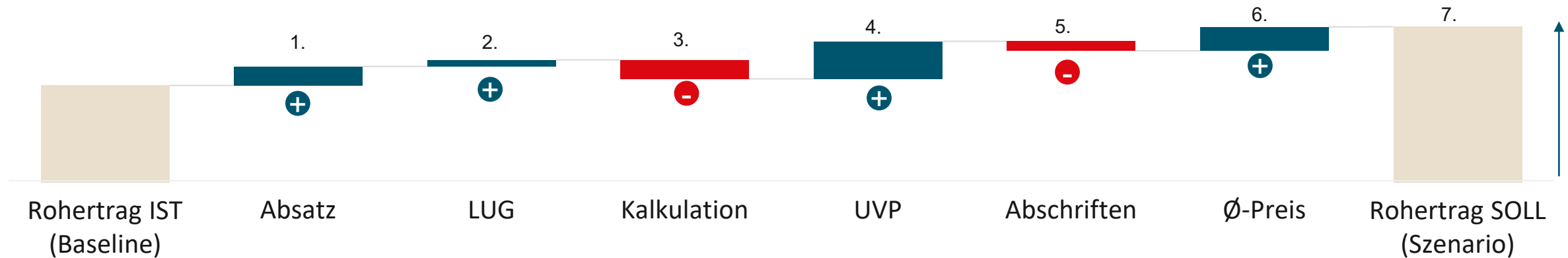
		Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan
H-Schuhe	Absatzanteil %		22			29			26			23		
	Abschriften Anteil %		18			23			26			33		
	FS Anteil Absatz %		70			80			44			17		
	HW Anteil Absatz %		30			20			56			83		
			Spring			Summer			Autumn			Winter		

	August				September					Oktober				November				Dezember				Januar				
	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	1	2	3	4	5
H-Sandalen																										
H-Pantoletten																										
H-Sneaker/Schnürhalbschuhe						30%					50%					20%										
H-Slipper																										
H-Stiefel																										

ERGEBNISPOTENZIALE

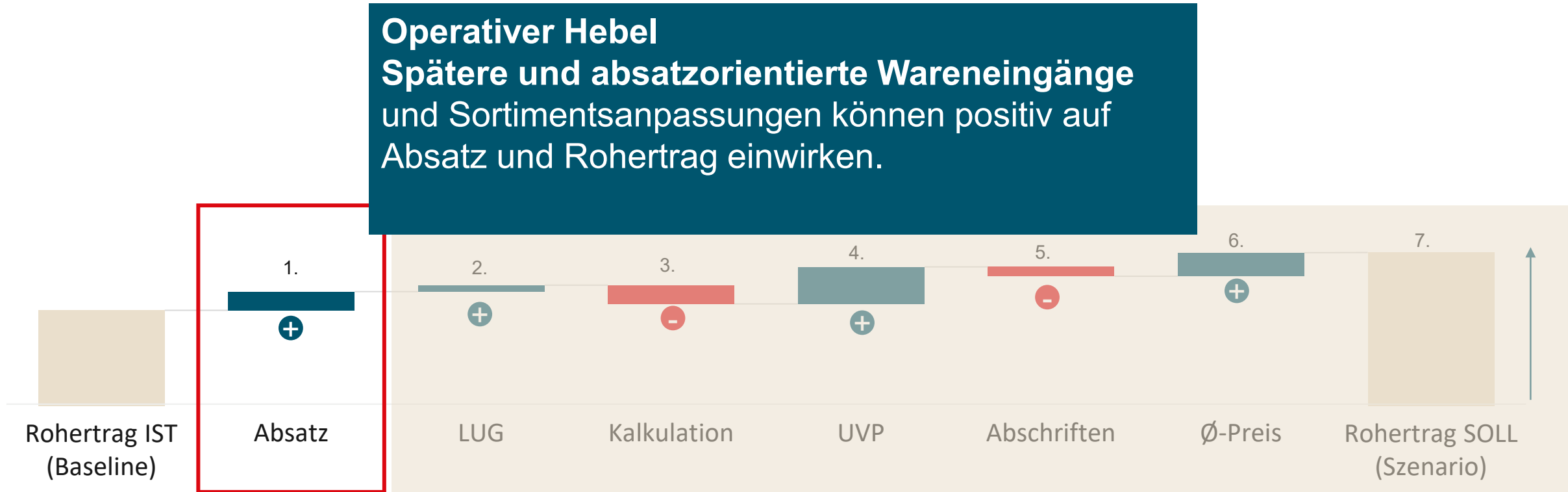
Schematische Szenariodarstellung: Zentrale Merchandise-Hebel zur Rohertragssteigerung

(Dimensionierung der Werte exemplarisch)



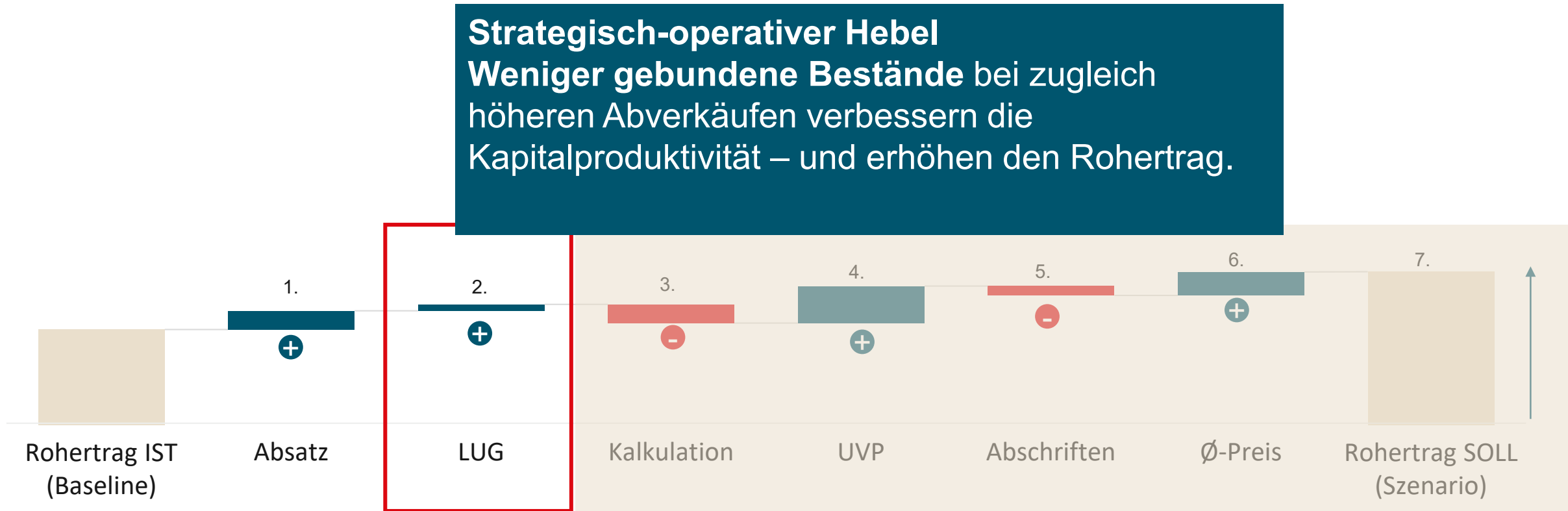
ERGEBNISPOTENZIALE

Schematische Szenariodarstellung: Zentrale Merchandise-Hebel zur Rohertragssteigerung



Dimensionierung der Werte exemplarisch

ERGEBNISPOTENZIALE

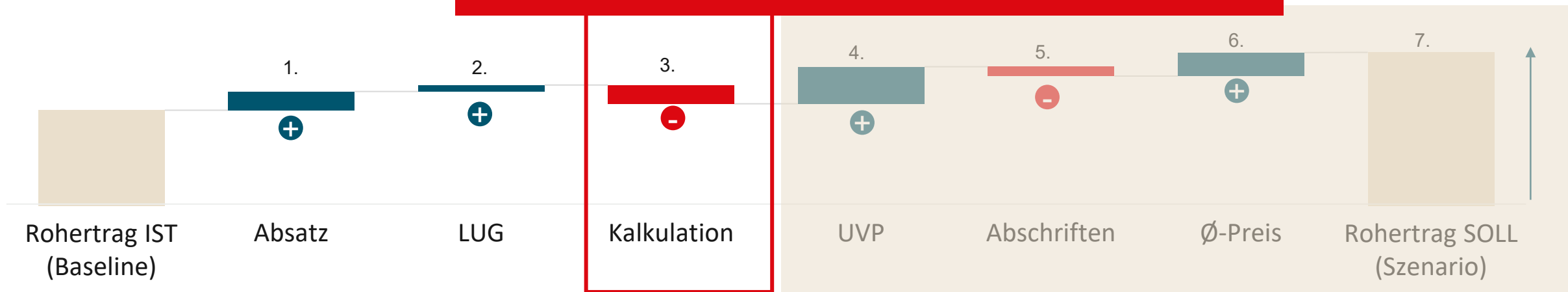


Dimensionierung der Werte exemplarisch

ERGEBNISPOTENZIALE

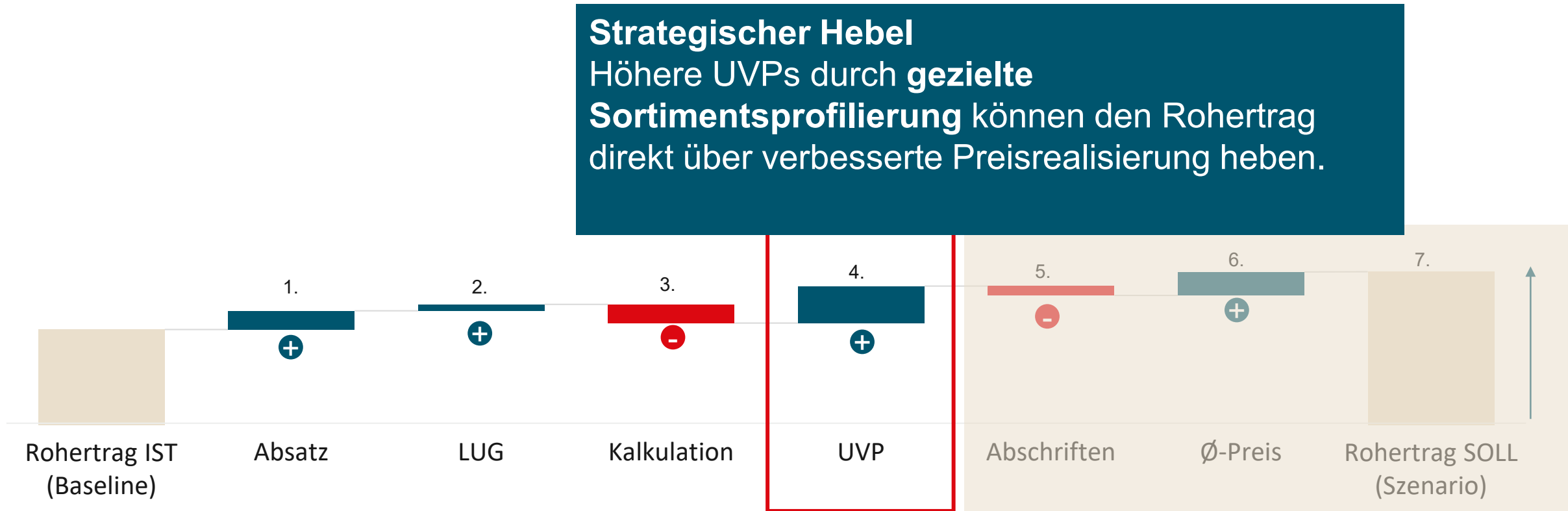
Strategisch-operativer Hebel

Reduzierte erzielte Kalkulation **als strategische Preisinvestition**: negative Margeneffekte, können durch höhere Absatzmengen und stärkere Preisrealisierung überkompensiert werden.



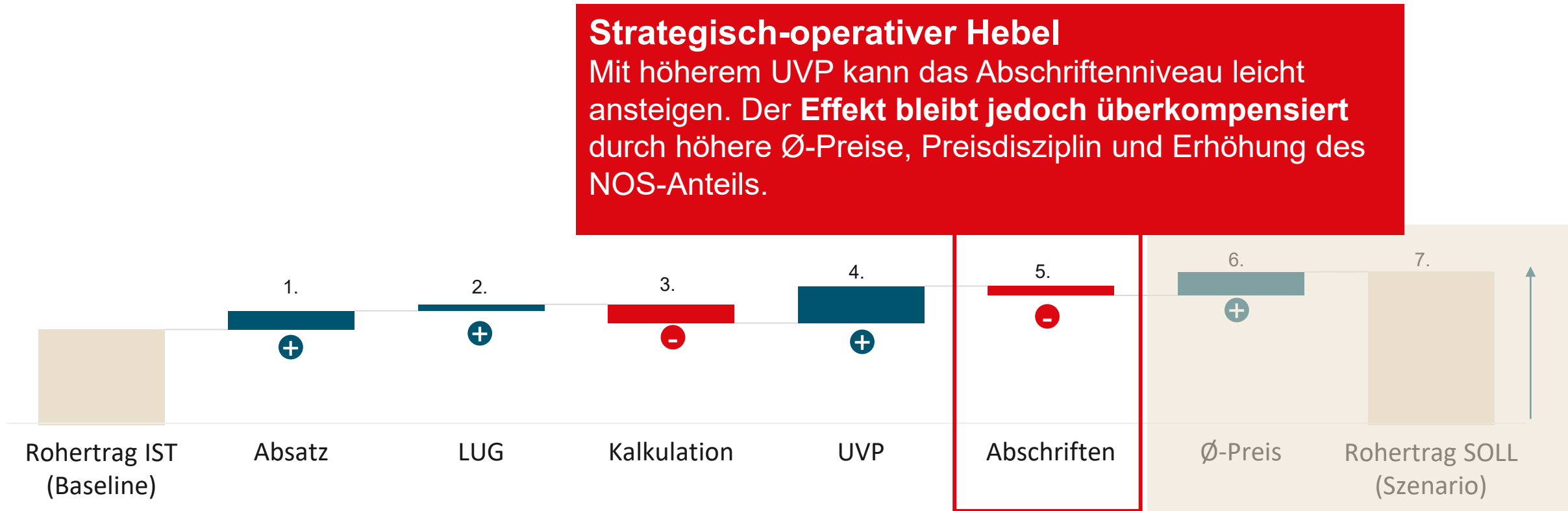
Dimensionierung der Werte exemplarisch

ERGEBNISPOTENZIALE



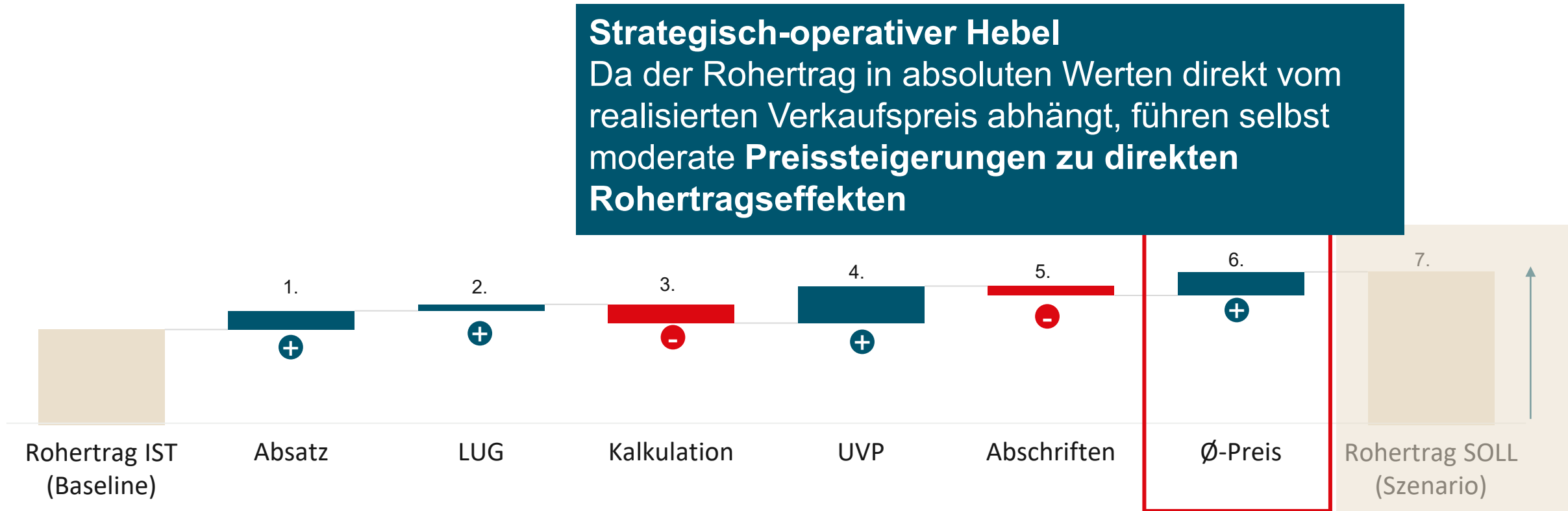
Dimensionierung der Werte exemplarisch

ERGEBNISPOTENZIALE



Dimensionierung der Werte exemplarisch

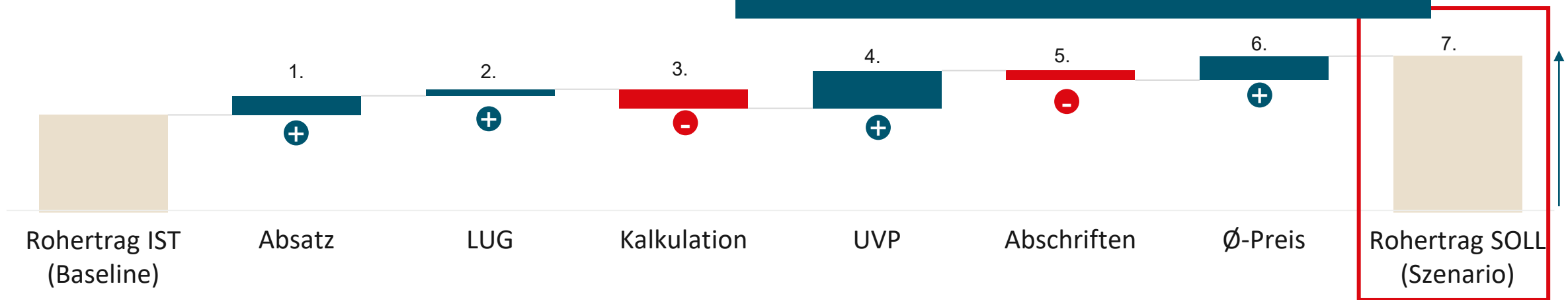
ERGEBNISPOTENZIALE



Dimensionierung der Werte exemplarisch

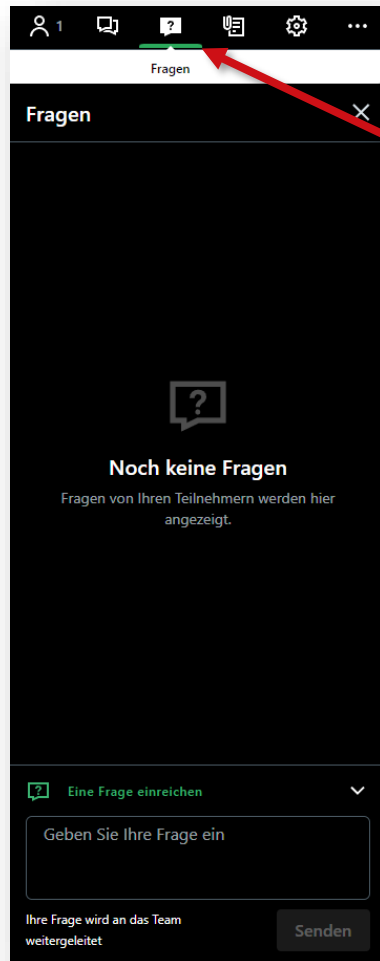
ERGEBNISPOTENZIALE

Selbst unter moderaten Annahmen ist durch Aktivierung der Potenzialhebel mit einem **positiven Rohertragseffekt** zu rechnen.



Dimensionierung der Werte exemplarisch

ZWISCHEN-FAZIT & ZEIT FÜR FRAGEN



Fragen können während des Webinars gerne über das ?-Symbol gestellt werden.



A low-angle, motion-blurred photograph of several runners in a race. The focus is on the lower legs and feet of the runners. In the foreground, a runner's legs in light-colored pants and dark green sneakers with white accents are prominent. Other runners in various colored pants (orange, brown) and shoes are visible in the background, creating a sense of movement and competition. The background is a plain, light-colored surface, possibly a track.

**BRANCHEN
AUFGABE:
STEUERUNG**

SABU

”

Einseitig geht das nicht.

**Veränderung und Verbesserung funktioniert
ausschließlich, wenn beide Seiten ihre Abläufe
hinterfragen, um in einen gemeinsamen Takt zu finden.**

“

SABU war es wichtiges Anliegen, diese Branchendiskussion wieder anzufachen, denn Fakt ist, dass eine nachhaltige Lösung nur im Zusammenspiel liegen kann.

Jede Seite bringt eigene Komplexitäten mit sich. Mit diesem Wissen sind wir ...

- wir in strateg. Lieferantengesprächen
- im Austausch mit Euch

Gemeinsam arbeiten wir an Lösungen, damit beide Seiten ihren Teil zur Saisontaktung der Zukunft beitragen können.