

**WIR HABEN GEFRAGT –
100 HABEN GEANTWORTET.**

„Artificial intelligence is the science of making machines do things that would require intelligence if done by humans.“



Verkauf bleibt einer der Berufe mit dem größten Personalmangel

PERSONALMANGEL

„Ich bin an der Grenze meiner Kraft angekommen“

Handelsverband Deutschland

Tausende Ladenschließungen erwartet

Einzelhandel: Zwischen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Bürokratie

Bürokratie – große Schritte bei Entbürokratisierung nötig

04.11.24 – Wirtschaft

Zweistellige Umsatzverluste für die Textil- und Modeindustrie

Wie sehr dürfen Schuhpreise steigen?

Händler und Hersteller suchen Antworten

HDE-Konsumbarometer:

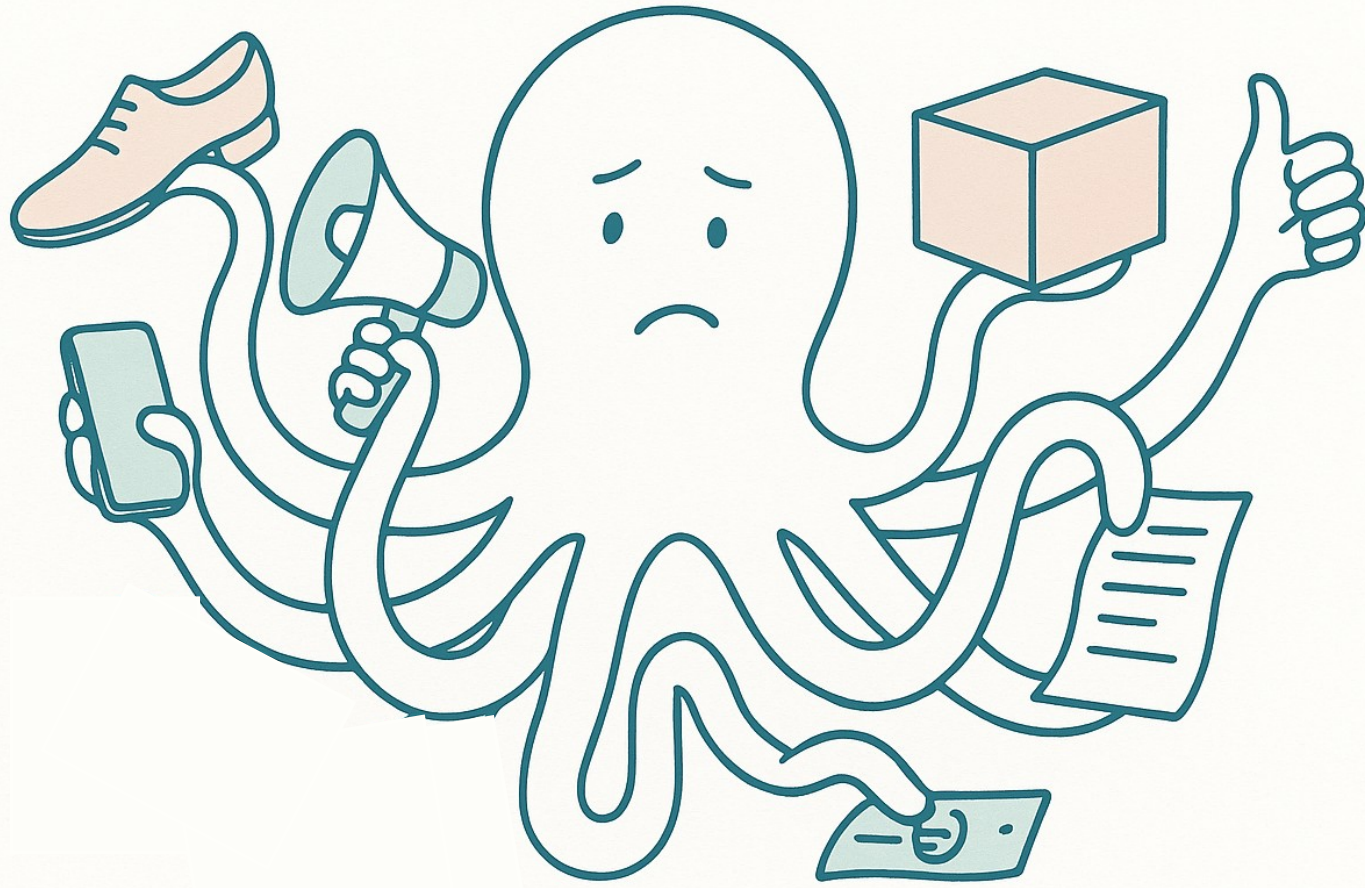
Verbraucherstimmung trübt sich erneut ein

Negativer Trend seit dem Sommer

„Schwäche lässt sich nicht nur mit Konsumzurückhaltung erklären“

ENERGIEPREISE

Handel leidet unter hohen Kosten





100 haben geantwortet – und keiner davon hatte acht Arme.
Wer an unserer Umfrage teilgenommen hat.

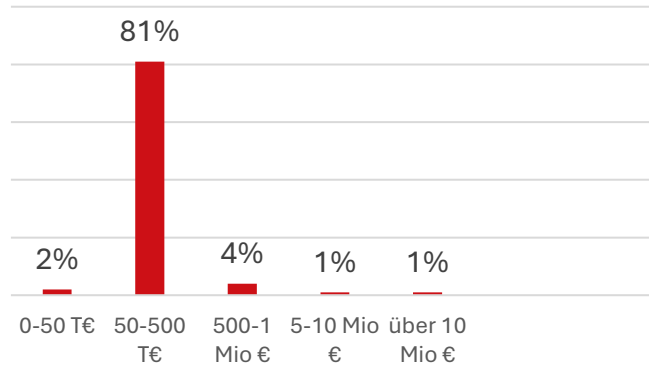
WER HAT TEILGENOMMEN?



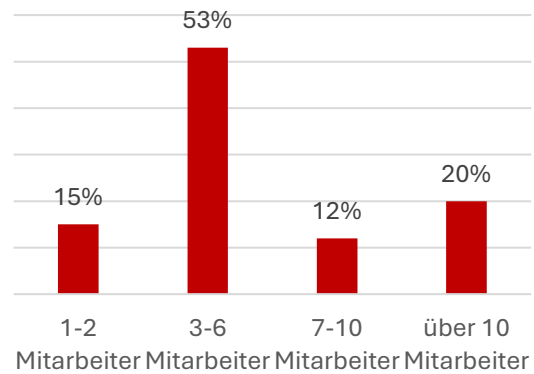
96 Mitglieder haben unsere Umfrage beantwortet

100 Stimmen. Und doch eine Richtung. Und mehr als ein Auftrag an uns.

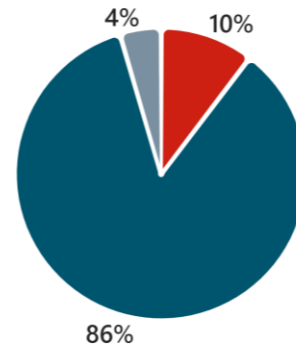
WER HAT TEILGENOMMEN?



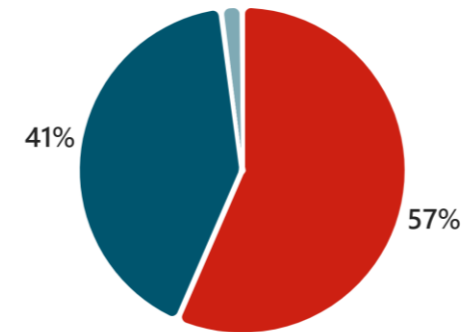
ZR-Umsatzvolumen



Anzahl der Mitarbeiter



Fachmärkte Fachgeschäfte Textil mit Schuh



Eigenbesitz Fremdeigentum Keine Angabe



Das Stimmungsbild in der Umfrage.

Gedanken zur Zukunft

35 % fühlen sich mit Blick auf die Zukunft ihres Geschäfts **unsicher**

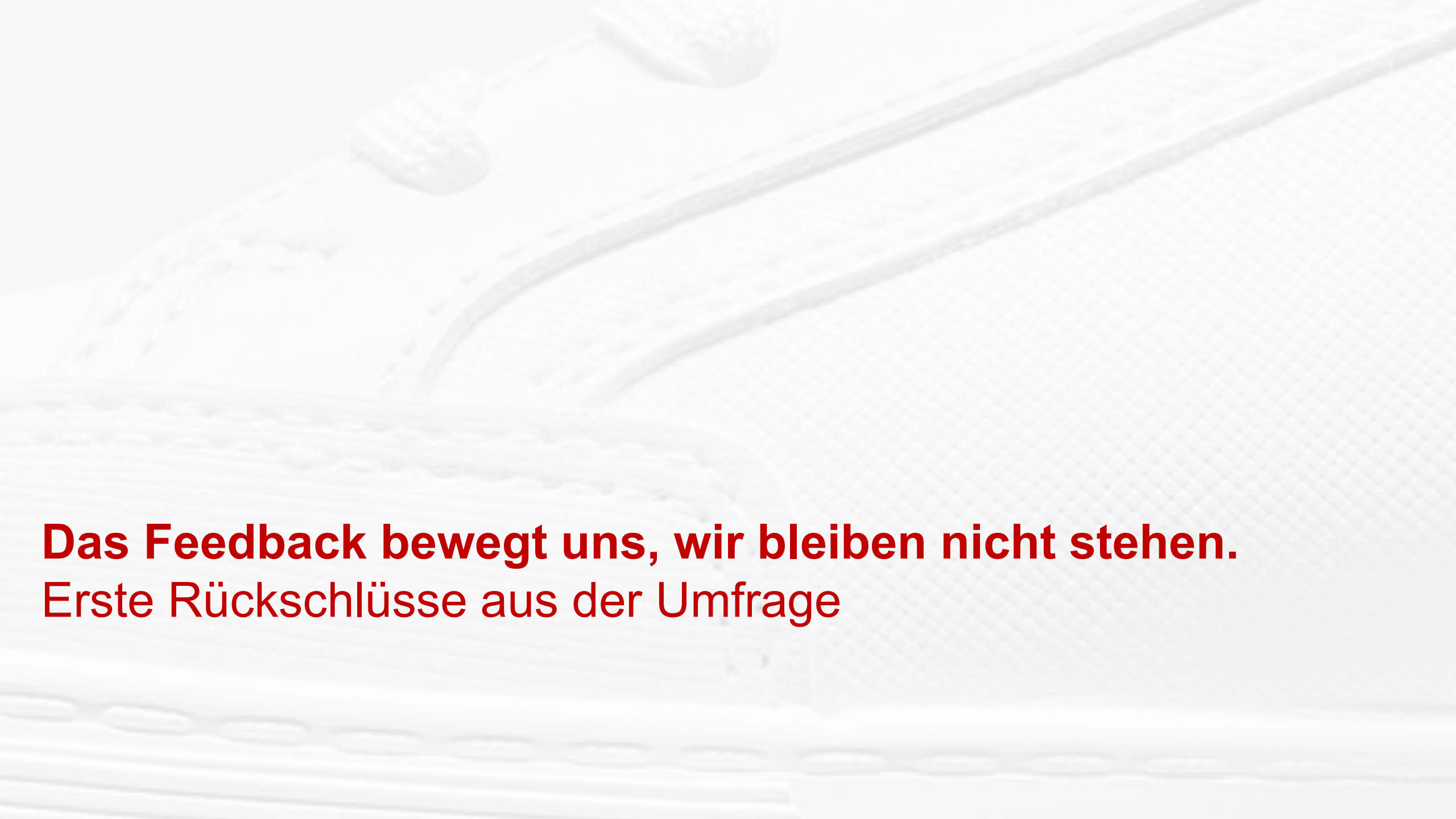
62 % räumen ein, dass ihnen die **Zeit** zur Lösung einiger Herausforderungen fehlt

55 % sprechen von **zu vielen Aufgaben**

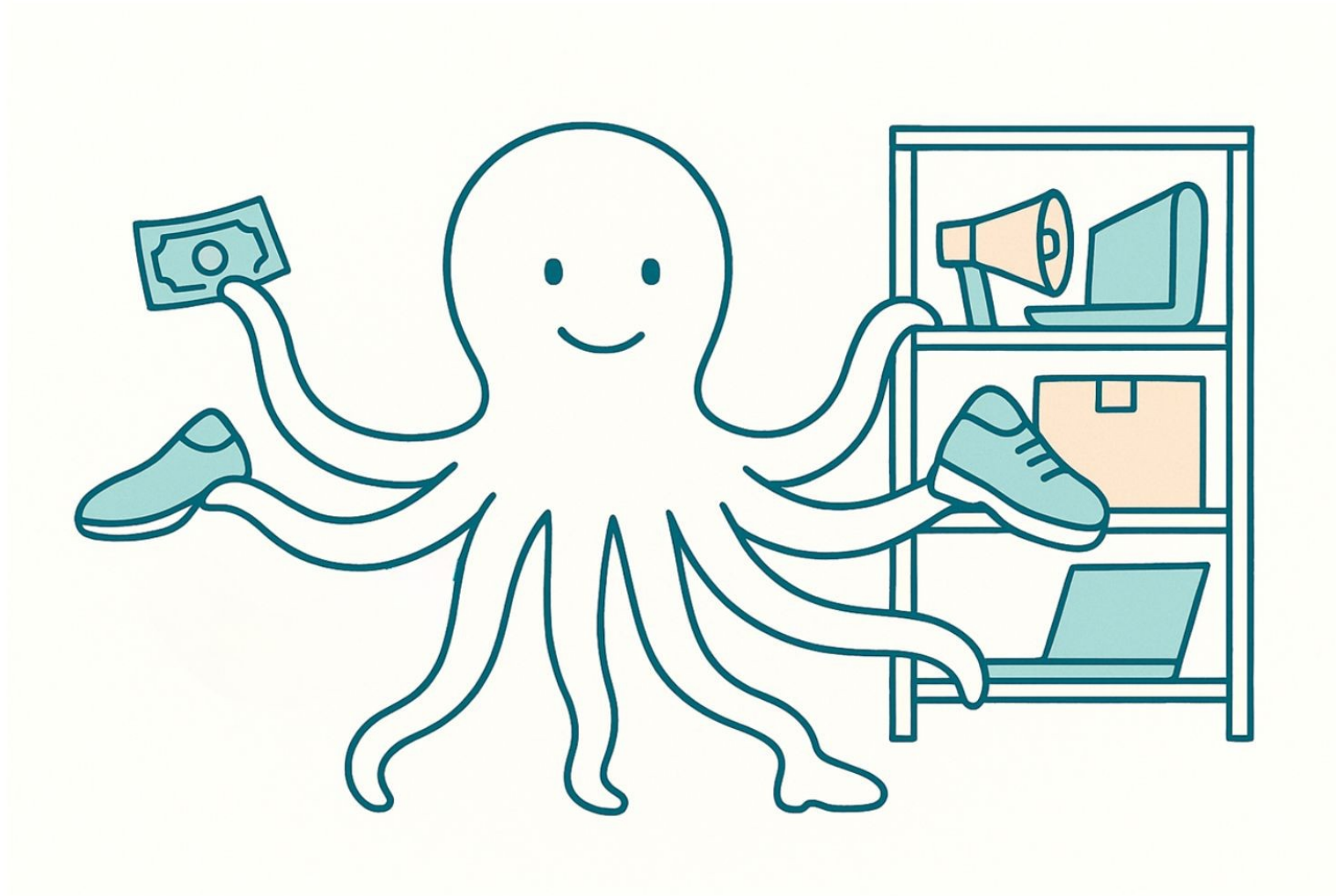
34 % wünschen sich konkrete Unterstützung/Umsetzung, um das Zeitmanagement zu verbessern

40 % wollen Unterstützung beim **Aufbau von Know-how**

55 % wünschen sich konkrete Unterstützung bei der **Lösung** von Herausforderungen rund um das Geschäftsmodell



Das Feedback bewegt uns, wir bleiben nicht stehen.
Erste Rückschlüsse aus der Umfrage



62 % ZEITPROBLEM

55 % ZU VIELE AUFGABEN

PLUS:

55 % wünschen sich konkrete

Unterstützung bei der **Lösung** von
Herausforderungen rund um das
Geschäftsmodell

So reagieren wir auf das Ergebnis:

Neuordnung unseres
Leistungsangebots mit direkten
Handlungsoptionen, konkreten
Formaten für mehr Fokus &
Fortschritt

62 % ZEITPROBLEM

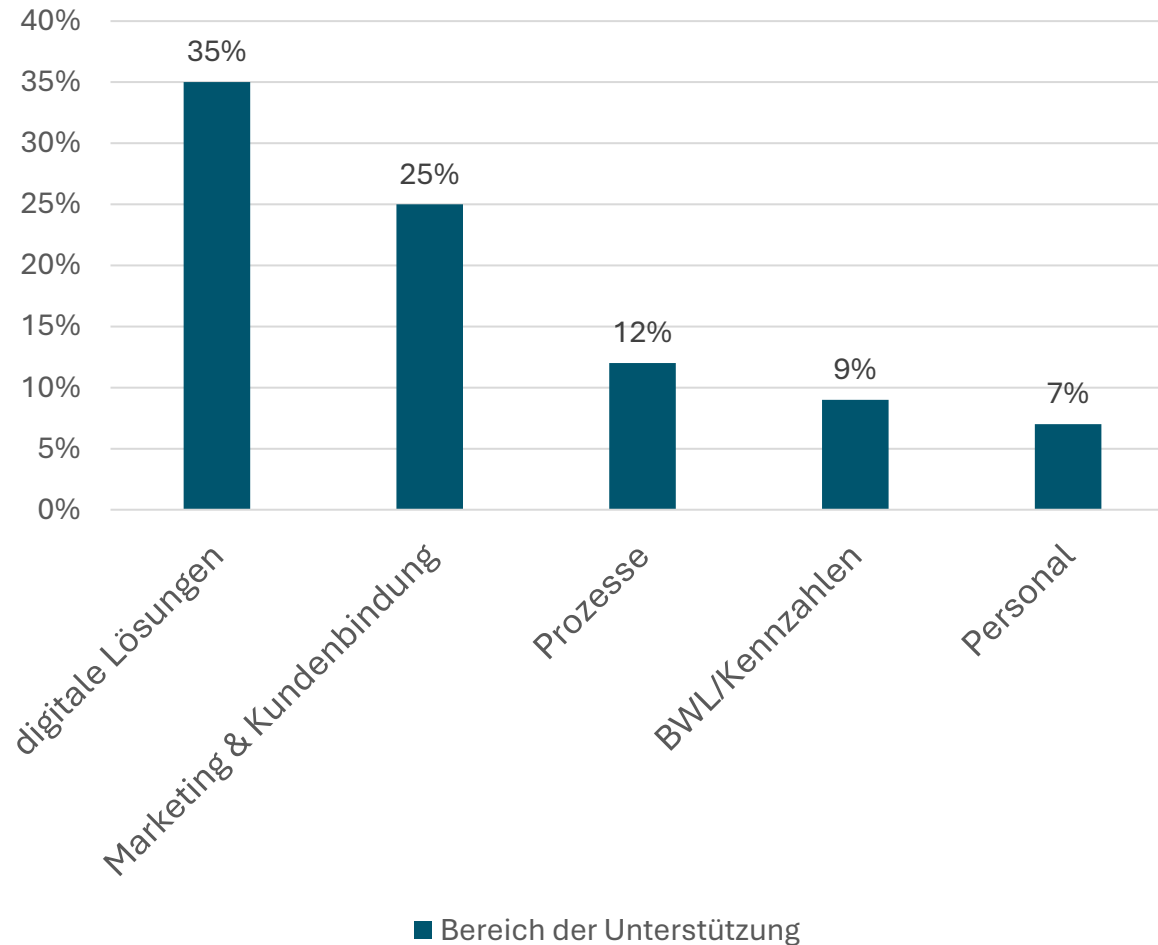
55 % ZU VIELE AUFGABEN

PLUS:

60 % geben an, dass sie mehr
Know-how im Bereich Digitalisierung
und/oder CRM brauchen

So reagieren wir auf das Ergebnis:

Unser Fokus-Thema 2026 –
Nr. 1 „Kundenbindung“



So reagieren wir auf das Ergebnis:

DIGI/MORGEN

- Unser Format zu praxisnahen Themen in der Digitalisierung, wie man sie angeht, wie man von ihnen profitiert
- Nun wieder 2x im Jahr

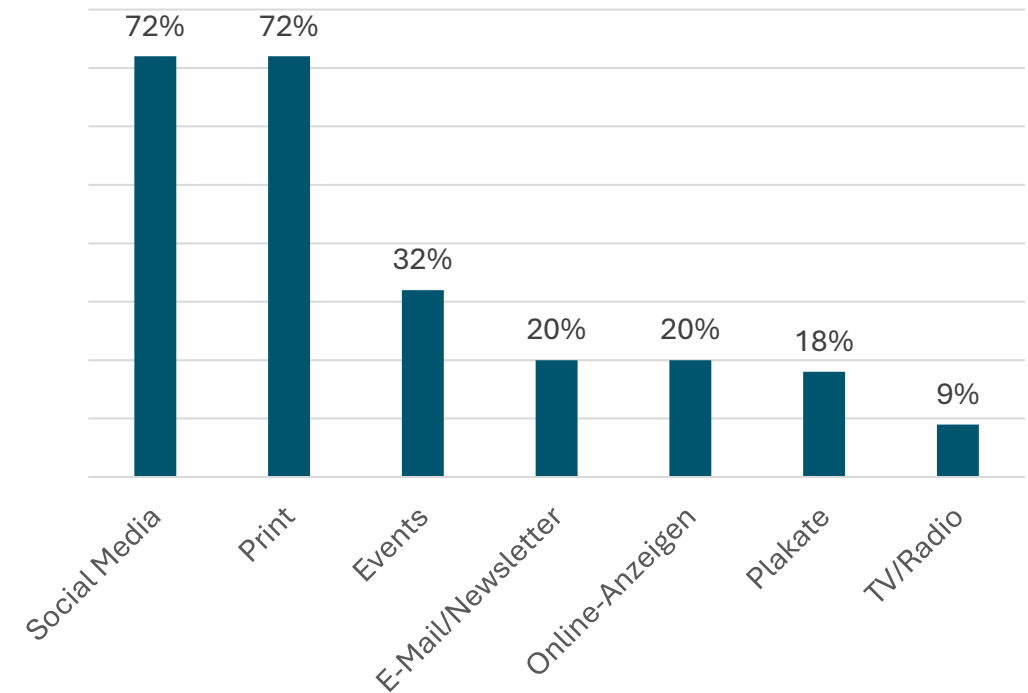
**→ Jetzt schon den Termin vormerken:
14. Januar 2026**

- **KONKRETE ENTWICKLUNG:**

Marketing wird immer mehr multi-medial gelebt (Customer Journey). Eine gute Entwicklung, die sich nun auch im Marketingangebot widerspiegeln muss

→ **Marketing im 360-Grad-Ansatz**

Mehr im Vortrag
„Schöne neue Marketingwelt“



Genutzte Marketingkanäle

... noch eine ganz wichtige Maßnahme:

Auch unser heutiges FORUM HANDEL fußt in der Themenwahl genau auf die vielen wertvollen Informationen, die in der Umfrage von über 90 Personen geteilt wurden!

Vielen Dank für die Zeit, die sich genommen haben –
beim Beantworten der Umfrage & Ihrer Teilnahme heute
Abend!