

Rede Josef Sanktjohanser

Präsident Handelsverband Deutschland (HDE)

Weihnachts-Pressekonferenz

Berlin, 11. November 2014



Es gilt das gesprochene Wort!

Guten Morgen, meine sehr verehrten Damen und Herren,

seit vergangener Woche läuft im Einzelhandel offiziell das Weihnachtsgeschäft. Die letzten beiden Monate des Jahres sind für die Branche von immenser Bedeutung.

Wie sind die Vorzeichen in diesem Jahr? Die gesamtwirtschaftliche Situation hat sich eingetrübt. Die Stimmung der Industrieunternehmen verschlechterte sich auch als Folge geopolitischer Krisen spürbar. Die exportorientierte deutsche Wirtschaft bleibt vor allem gegenüber einer schwachen Entwicklung in der Eurozone und Krisen im Ausland anfällig. Der Rückgang des ifo Geschäftsklimaindexes seit Jahresmitte zeigt dies spürbar an. In Folge haben Bundesregierung und zahlreiche Forschungsinstitute ihre Wachstumsprognosen teils deutlich nach unten korrigiert.

Die Verbraucher aber zeigen sich davon weitgehend unbeeindruckt. Das Konsumklima hat sich zuletzt sogar wieder leicht verbessert. Selbst der starke Rückgang der Konjunkturerwartungen setzte sich im Oktober nicht weiter fort. Bei steigenden Einkommenserwartungen und hoher Anschaffungsneigung verbesserte sich das Konsumklima leicht und zeugt von einem robusten Verbrauchervertrauen.

Entscheidend hierfür ist die weiterhin sehr stabile Situation am Arbeitsmarkt. Die Zahl der Arbeitslosen ist saisonal bedingt im Oktober leicht zurückgegangen. Die Zahl der Erwerbstätigen nahm zu. In der Folge sind die Erwerbseinkommen bei niedriger Inflationsrate von rund 1 Prozent auch real leicht gestiegen. Die Sparquote stützt den Konsum derzeit allerdings nicht. Nachdem sie seit 2008 spürbar sank, verharrt sie 2014 etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Unter dem Strich bleibt der private Konsum die Stütze der Konjunktur. Wir erwarten, dass sich hinter dem aktuellen Rückgang der Konjunkturindikatoren eher eine Delle, denn eine Rezession verbirgt.

Die Rahmenbedingungen für den Einzelhandel sind damit weitgehend intakt. Gesamtwirtschaftliche Risiken schlagen aktuell noch nicht durch. Als Nachläufer im Konjunkturzyklus wird der Einzelhandel in den kommenden Monaten seinen moderaten Aufwärtstrend fortsetzen können.

Umsatz Jan.-Sept. 2014 aufgelaufen plus 2.0%

In den ersten neun Monaten des Jahres erzielte der Einzelhandel einen Gesamtumsatz ohne Umsatzsteuer von 334,2 Milliarden Euro und lag damit um 2,0 Prozent über dem Vorjahresergebnis. Wir rechnen damit, dass die Branche auch im vierten Quartal den Jahrestrend bestätigt und ein leichtes Wachstum erzielt.

Neue HDE-Jahresprognose

Vor diesem Hintergrund erhöht der HDE seine Umsatzprognose für 2014. Nachdem wir bisher von einem Plus von 1,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr ausgegangen sind, rechnen wir jetzt mit einem nominalen Plus von 1,8 Prozent. Das entspricht 459,2 Milliarden Euro.

Weihnachtsgeschäft 2014

Meine Damen und Herren, was heißt das für das Weihnachtsgeschäft? Wie wir gesehen haben, stimmen trotz aller Risiken derzeit die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für einen guten Jahresabschluss. Wir prognostizieren deshalb in den letzten beiden Monaten des Jahres ein Umsatzplus von 1,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das entspricht einem Volumen von voraussichtlich 85,5 Milliarden Euro.

Die Ergebnisse einer bundesweiten HDE-Trendumfrage bei 450 Unternehmen bestätigen diese Erwartung. Mit Ausnahme des Bekleidungs- und Schuheinzelhandels war die Mehrzahl der Befragten auch mit der Entwicklung im Oktober zufrieden. Positive Einschätzungen des Weihnachtsgeschäfts kommen vor allem aus den Branchen Spielwaren, Unterhaltungselektronik und Lebensmittel. Insgesamt geht der Einzelhandel damit mit verhaltenem Optimismus in das Weihnachtsgeschäft. Insbesondere der Innenstadthandel und die Geschäfte in Shopping-Centern erwarten ein starkes Jahresende.

Weihnachtsgeschäft in den Branchen

Welche Branchen profitieren besonders vom Weihnachtsgeschäft? Über alle Sortimente hinweg liegen die Umsätze in November und Dezember um rund 15 Prozent über dem Durchschnitt der anderen Monate. Dabei erzielen stationäre Händler knapp 19 Prozent, Online-Händler gut 25 Prozent ihres Jahresumsatzes in den beiden letzten Monaten des Jahres.

In einzelnen Branchen können es auch bis zu 100 Prozent mehr sein. Spielwarenhändler machen in dieser Zeit beispielsweise mehr als ein Viertel ihres Jahresumsatzes. Aber auch der Buchhandel, der Handel mit Uhren und Schmuck oder mit Unterhaltungselektronik verdient mehr als ein Fünftel des Jahresumsatzes am Jahresende. Diese Zahlen unterstreichen die große Bedeutung des Weihnachtsgeschäfts für den Einzelhandel.

Online-Handel

Der Strukturwandel im Handel setzt sich fort. Der Online-Handel wächst auch im Weihnachtsgeschäft weiter. Die Umsätze werden in November und Dezember 2014 bei zehn Milliarden Euro liegen. Das ist gegenüber dem Vorjahr ein Anstieg um 18 Prozent. Das Gesamtvolumen im deutschen Online-Handel wird 2014 nach HDE-Prognose bei 39 Milliarden Euro liegen. Im Non-Food-Bereich wird dabei bereits jeder fünfte Euro über das Internet umgesetzt. Eine markante Abschwächung des Online-Wachstums, wie sie von einigen anderen Institutionen in letzter Zeit ausgewiesen wurde, sehen wir also nicht.

Topthemen Innenstädte und Online-Handel

Dieses Wachstum im Online-Handel und der demografische Wandel haben einen Strukturwandel in der Branche ausgelöst. Top-Themen für die Händler sind deshalb der Online-Handel und die weitere Entwicklung der Innenstädte.

In der Folge des aktuellen Strukturwandels sehen sich viele kleine und mittelständische Handelsunternehmen einem großen Investitionsbedarf gegenüber. Viele wollen am Online-Wachstum partizipieren. Bisher sind rund 30 Prozent der stationären Händler auch online für ihre Kunden da. Doch der Aufbau eines eigenen Online-Standbeins kostet Geld. Wenn die finanziellen Mittel dann schon durch den Mindestlohn, die ungerechten Hinzurechnungen bei der Gewerbesteuer oder die immer weiter steigenden Energiekosten gebunden sind, können die Händler ihre Betriebe nicht zukunftssicher machen. Die Folgen bekommen wir alle zu spüren.

Sinkende Kundenfrequenzen

Schon heute berichten viele Händler von sinkenden Kundenfrequenzen. Das ist besonders für die innenstädtischen Händler ein Problem. Denn sie sind wegen der hohen Mieten auf viele Kunden angewiesen. Bis 2020 könnten in Folge des Strukturwandels 50.000 Standorte vom Markt verschwinden. Die Digitalisierung im Handel ist aber auch eine Riesen-Chance für den Handel.

Rahmenbedingungen

Die Branche muss deshalb durch die richtigen Rahmenbedingungen auch in die Lage versetzt werden, diese Chance beim Schopfe zu packen.

Lassen Sie mich zum Schluss noch auf ein aktuelles Risiko für das Weihnachtsgeschäft eingehen: den Bahnstreik. Der Streik trifft viele Einzelhändler bis ins Mark, wenn die Kunden nicht wie gewohnt den Weg in die Innenstädte finden. Gerade in den letzten beiden Monaten, der traditionell wichtigsten Zeit für den Handel. Besonders unglücklich ist es, wenn dann auch noch mit dem Samstag der umsatzstärkste Wochentag mit betroffen ist. Das bekommen die Händler in den Ballungszentren, in denen die S-Bahnen still stehen und, die nicht mehr durch den Regionalverkehr vernetzt sind, deutlich zu spüren. Viele Kunden lassen sich von einer unsicheren und unbequemen Anreise vom Einkaufsbummel abschrecken. Meine Damen und Herren, Tarifauseinandersetzungen sind Teil unserer Demokratie, aber dazu gehört auch ein wenig Fingerspitzengefühl für die Lage und Betroffenheit anderer Wirtschaftsbranchen!

Zahlen im Überblick und Überleitung

Nach diesen Einblicken in die Einschätzungen der Unternehmen, wird Ihnen nun Herr Professor Gansser von der FOM Hochschule ausgewählte Ergebnisse einer breit angelegten Verbraucherbefragung zum Einkaufsverhalten bezogen auf Weihnachtsgeschenke vorstellen. Herr Professor, wieviel geben wir dieses Jahr für Weihnachtsgeschenke aus?