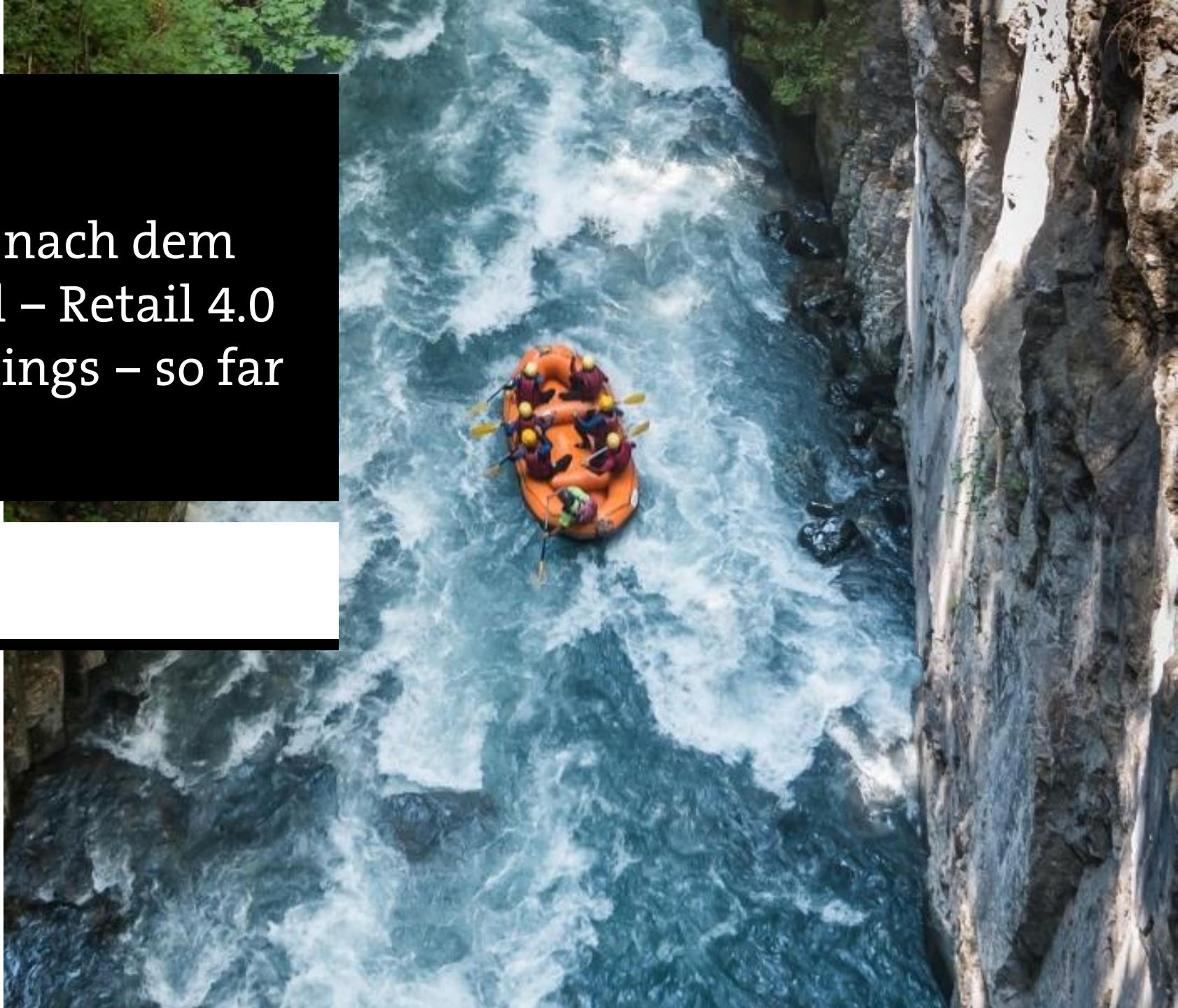


Wissen schafft Zukunft.

Auf der Suche nach dem neuen Normal – Retail 4.0 Covid 19 learnings – so far

Sebastian Deppe
BBE Handelsberatung GmbH

BBE
Handelsberatung



Firmenverbund mit über 170 Retail Experten

BBE Fokus Retail

Unternehmensberatung

- Positionierung, Strategie
- Controlling, Sanierung
- Erfahrungsaustausch, Vorträge, Seminare

Standortberatung

- Markt- und Standortanalysen, Due Diligence
- Auswirkungsanalysen
- Strategische Kommunalberatung

Marktforschung

- Kunden- und Mitarbeiterbefragung, Imageanalyse, Mystery Shopping
- 360° Qualitätsmessung
- Kaufkraft- und Zentralitätskennziffern



elaboratum

Fokus Cross-Channel

- E-Commerce Strategieberatung
- Cross-Channel-Prozesse
- Konzeption und Umsetzungsbegleitung
- Performance Optimierung
- Coaching und Schulung



IPH Fokus Retail Real Estate

Projektentwicklung

- Revitalisierung und Nutzungskonzepte
- Ankaufs- und Strategieberatung
- Vermietung

Investment

- Transaktionsmanagement
- Zielakquisitionen
- Wertermittlung von Handelsimmobilien

Management– Joint Venture

mit **IC** IMMOBILIEN GRUPPE

- Center Management
- Center Marketing
- Kaufmännisches Objektmanagement
- Supervision technisches Objektmanagement

Insolvenzen in Folge der Pandemie

H&M, Adidas und Deichmann wollen keine Miete mehr zahlen

Weil die Läden wegen der Coronakrise wochenlang geschlossen sind, setzen viele Modehändler ihre Mieten aus. Auch H&M Deutschland zahlt für seine 460 Filialen keine Miete mehr.

Quelle: SPIEGEL, 27.03.2020

NACH MASSIVEN UMSATZEINBRÜCHEN Hallhuber geht unter den Schutzschirm

Hallhuber hat ein Schutzschirmverfahren in Eigenverwaltung beantragt. Nur so habe die drohende Zahlungsunfähigkeit abgewendet werden können. Die Schließung der Läden wegen der Corona-Pandemie hätten dem Filialisten "hart zugesetzt".

Quelle: TextilWirtschaft, 16.04.2020

Laura Ashley meldet Insolvenz an

Jan Schroder | Dienstag, 17. März 2020

Das britische Traditionsunternehmen Laura Ashley Holdings Plc hat am Dienstag einen Insolvenzantrag gestellt. Betroffen sind auch zahlreiche Tochtergesellschaften des Konzerns. In einer Mitteilung erklärte der Bekleidungsanbieter, dass die Suche nach einer notwendigen

Quelle: FashionUnited, 17.03.2020

Modekette Sinn meldet Insolvenz an – 33 Mio. Euro Umsatz seit März eingebüßt

Dramatische Umsatzeinbrüche hat die Modehandelskette Sinn durch die Corona-Krise zu verbuchen. Das Unternehmen hat Insolvenz angemeldet und sucht nun Rettung unter einem Schutzschirm.

Quelle: Ruhr Nachrichten, 28.04.2020

Einzelhandel droht „Insolvenzwelle von nie gekanntem Ausmaß“

In den nächsten Monaten müssen wahrscheinlich viele Händler aufgeben. Damit werden die Fußgängerzonen noch unattraktiver. Das trifft auch die Gastronomie.

Quelle: Handelsblatt, 09.04.2020

McTrek stellt Insolvenzantrag

Veröffentlicht am 02.04.20 um 18:11 Uhr

Der Betreiber der McTrek-Outdoorläden hat in der Corona-Krise Insolvenzantrag gestellt.

Quelle: Hessenschau, 02.04.2020

Code of Conduct Handelsimmobilienbranche entwickelt Leitfaden für die Krise

Händler, die keine Miete mehr zahlen, um Stundungen bitten oder auch unter Vorbehalt zahlen, haben für Unruhe in der Immobilienbranche gesorgt. Jetzt hat das German Council of Shopping Places einen Verhaltenskodex veröffentlicht, der helfen soll, Konflikte partnerschaftlich zu lösen.

Quelle: Lebensmittelzeitung, 09.04.2020

57 WEITERE FILIALEN VON INSOLVENZ BETROFFEN

Colloseum ringt um die Zukunft

Das Schicksal des insolventen Oberhausener DOB-Filialisten Colloseum ist weiter ungewiss. Nach Deutschland ist nun auch die wichtigste Auslandstochter insolvent.

Quelle: TextilWirtschaft, 23.04.2020

Modemarke Sandwich ist nach sechs Monaten erneut insolvent

Caitlyn Terra | Dienstag, 07. April 2020

Die Sandwich Fashion Group hat in den Niederlanden und Deutschland Insolvenz angemeldet. Die Gruppe entstand nach dem Neustart der Marke Sandwich im Dezember, muss nun aber laut einer Mitteilung als direkte Folge des Coronavirus-Ausbruchs erneut Insolvenz beantragen.

Quelle: FashionUnited, 07.04.2020

Auch AppelrathCüpper in Insolvenz in Eigenverwaltung

Insgesamt 16 Filialen und rund 1000 Mitarbeiter sind Damenmode-Hersteller AppelrathCüpper hat als Folge Insolvenz in Eigenverwaltung angemeldet. Das Kölner Antrags am Dienstag zugestimmt und die Insolvenz in Eigenverwaltung angeordnet, wie die "Textilwirtschaft" als erste berichtet.

Quelle: Manager Magazin, 27.04.2020

True Religion meldet erneut Insolvenz an

Quelle: FashionUnited, 14.04.2020

WEGEN CORONA-PANDEMIE

Esprit beantragt Schutzschirmverfahren für deutsche Gesellschaften

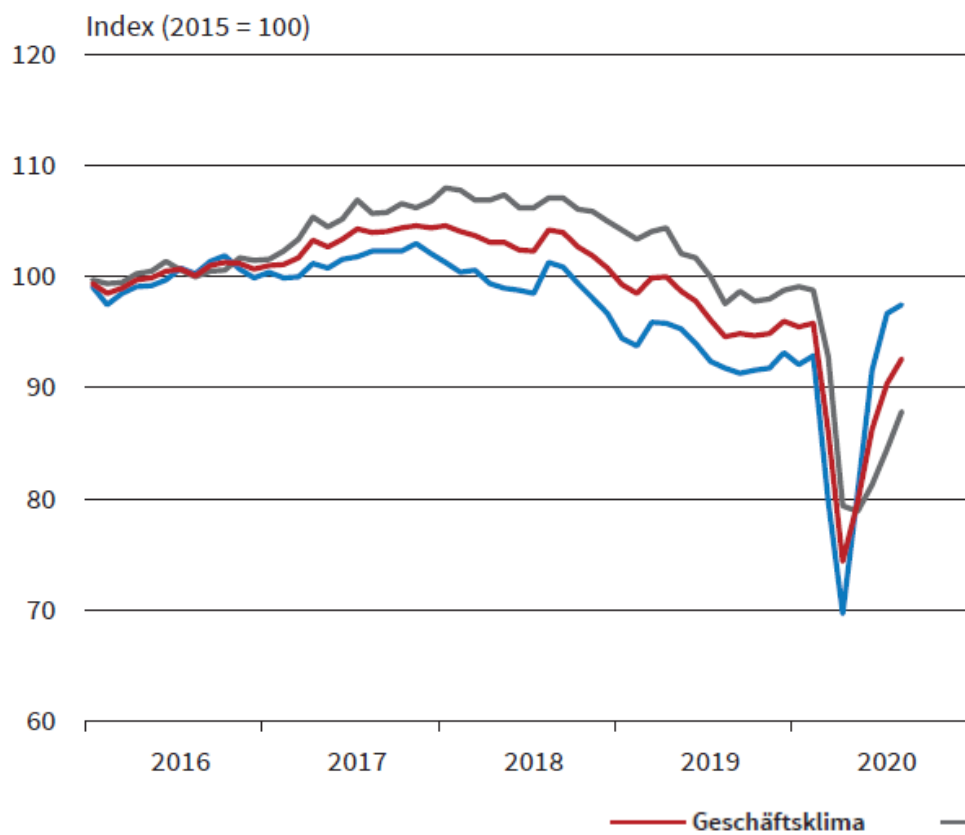
Quelle: TextilWirtschaft, 27.03.2020

Promod Deutschland ist insolvent

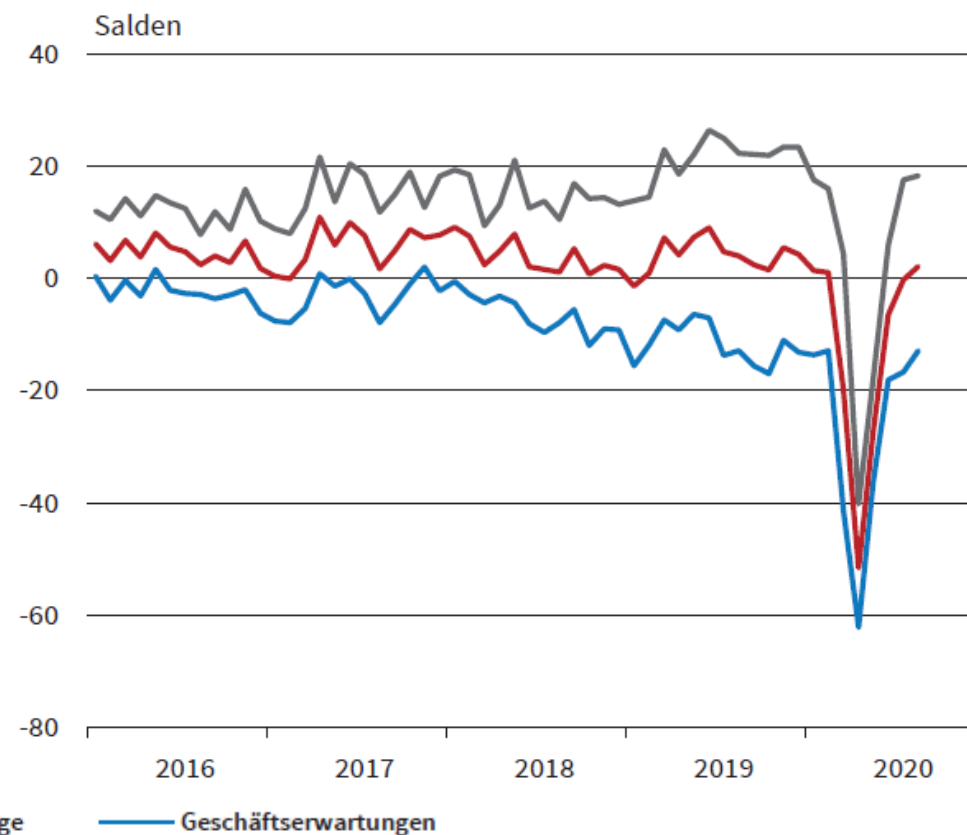
Quelle: FashionUnited, 15.05.2020

Der Ifo Index verspricht deutliche Erholung

Deutschland¹

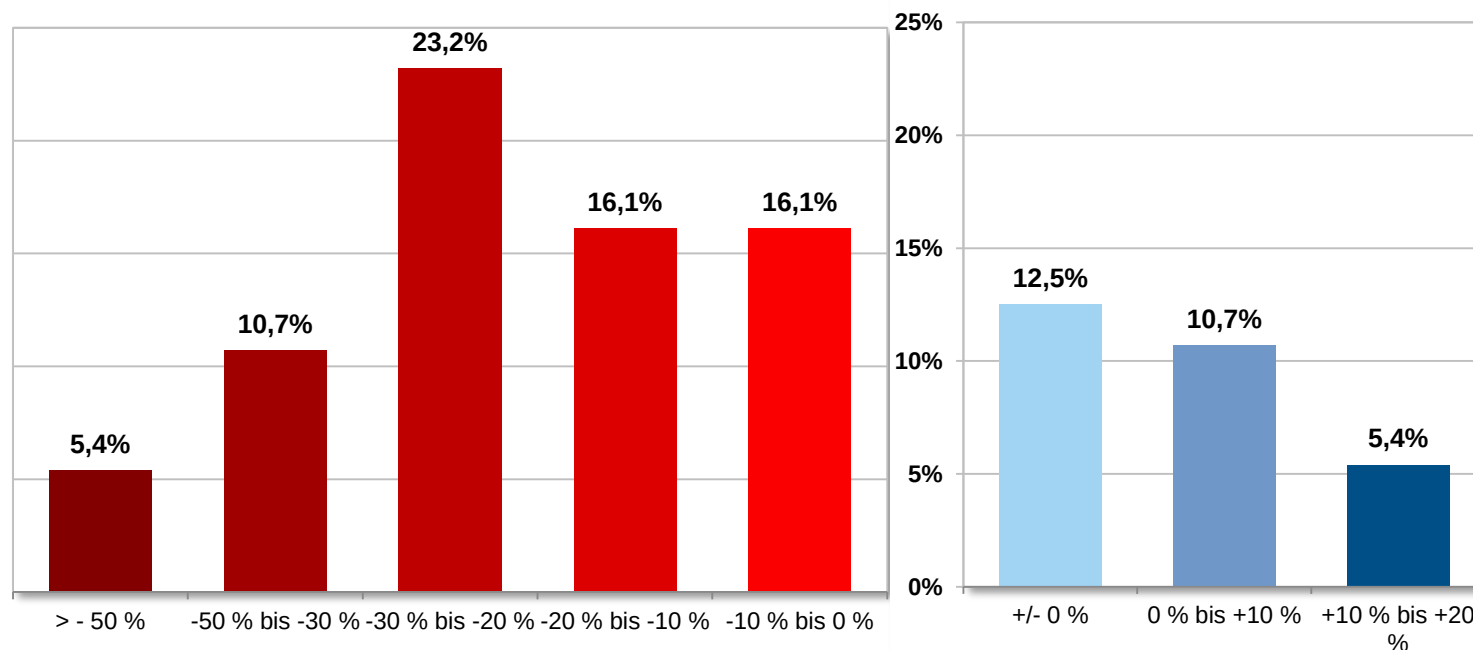


Einzelhandel



>50 % der Umfrageteilnehmer rechnen mit einem Umsatzrückgang von min. -20 % im Jahr 2020

Welche Geschäftsentwicklung Ihres Unternehmens erwarten Sie für das Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr?

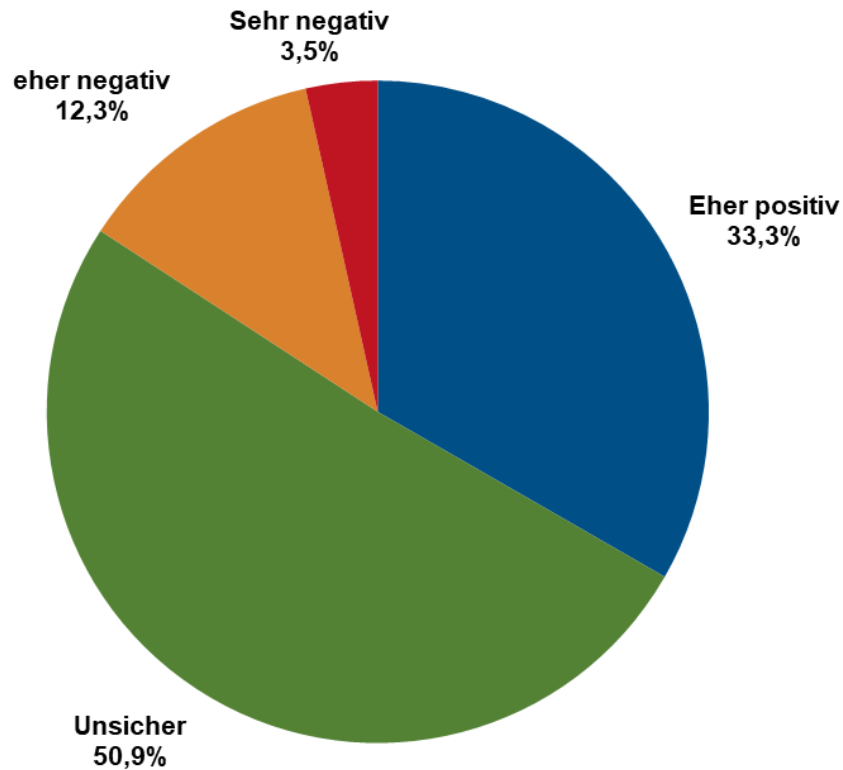


Quelle: BBE

- **71,5 %** der Umfrageteilnehmer rechnen mit einem **Umsatzrückgang** im Jahr 2020
- Nur **16,1 %** der Umfrageteilnehmer erwarten ein **Umsatzsteigerung**

51% der Umfrageteilnehmer blicken unsicher in das Jahr 2021

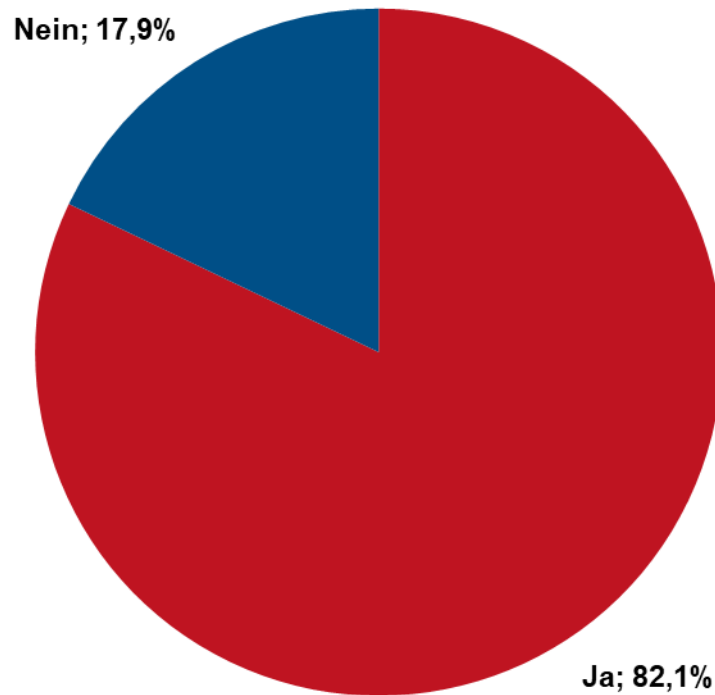
Wie blicken Sie in das Jahr 2021?



Quelle: BBE

- Die **Unsicherheit** unter den Umfrageteilnehmer ist **groß!**
- Nur 1/3 der Befragten blickt eher positiv in das Jahr 2021!

82% der Befragten rechnen mit anhaltender Veränderung im Konsumentenverhalten

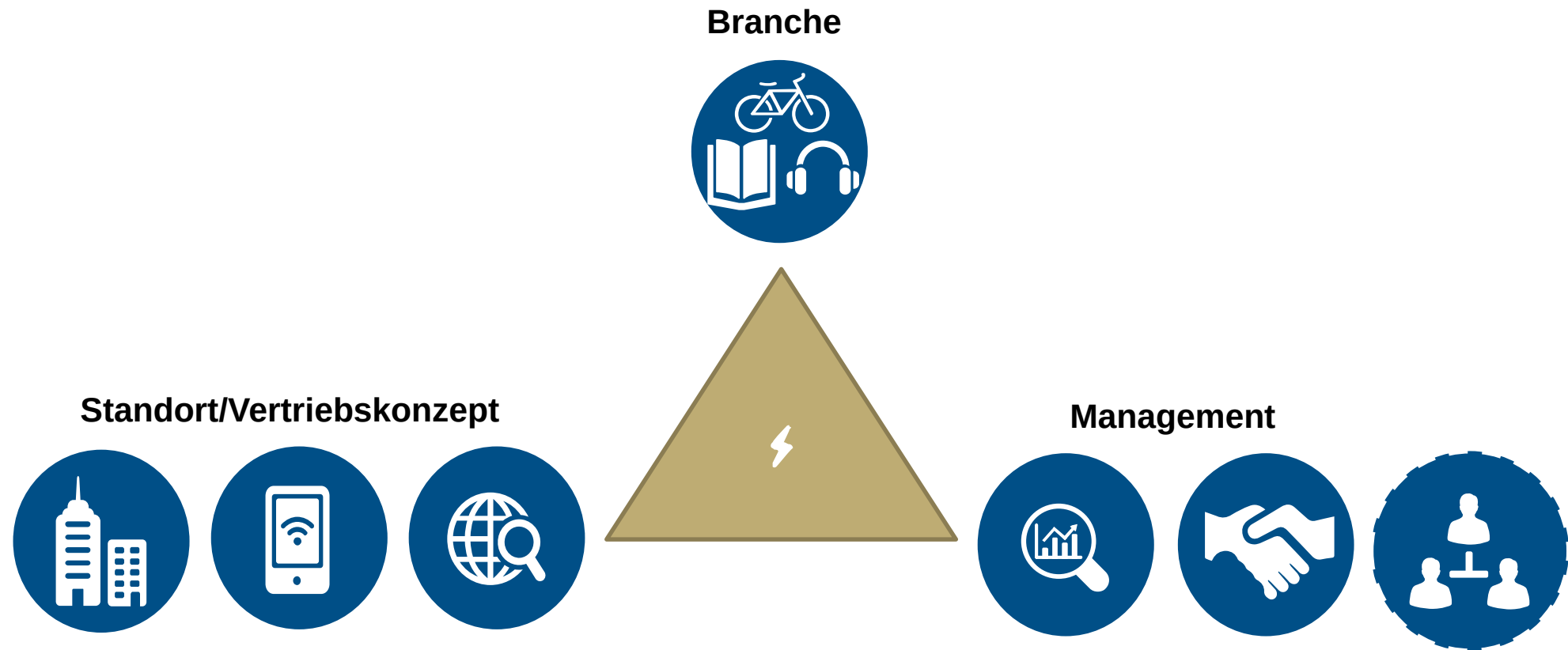


Quelle: BBE

Von Befragten befürchtete Veränderungen im Konsumverhalten:

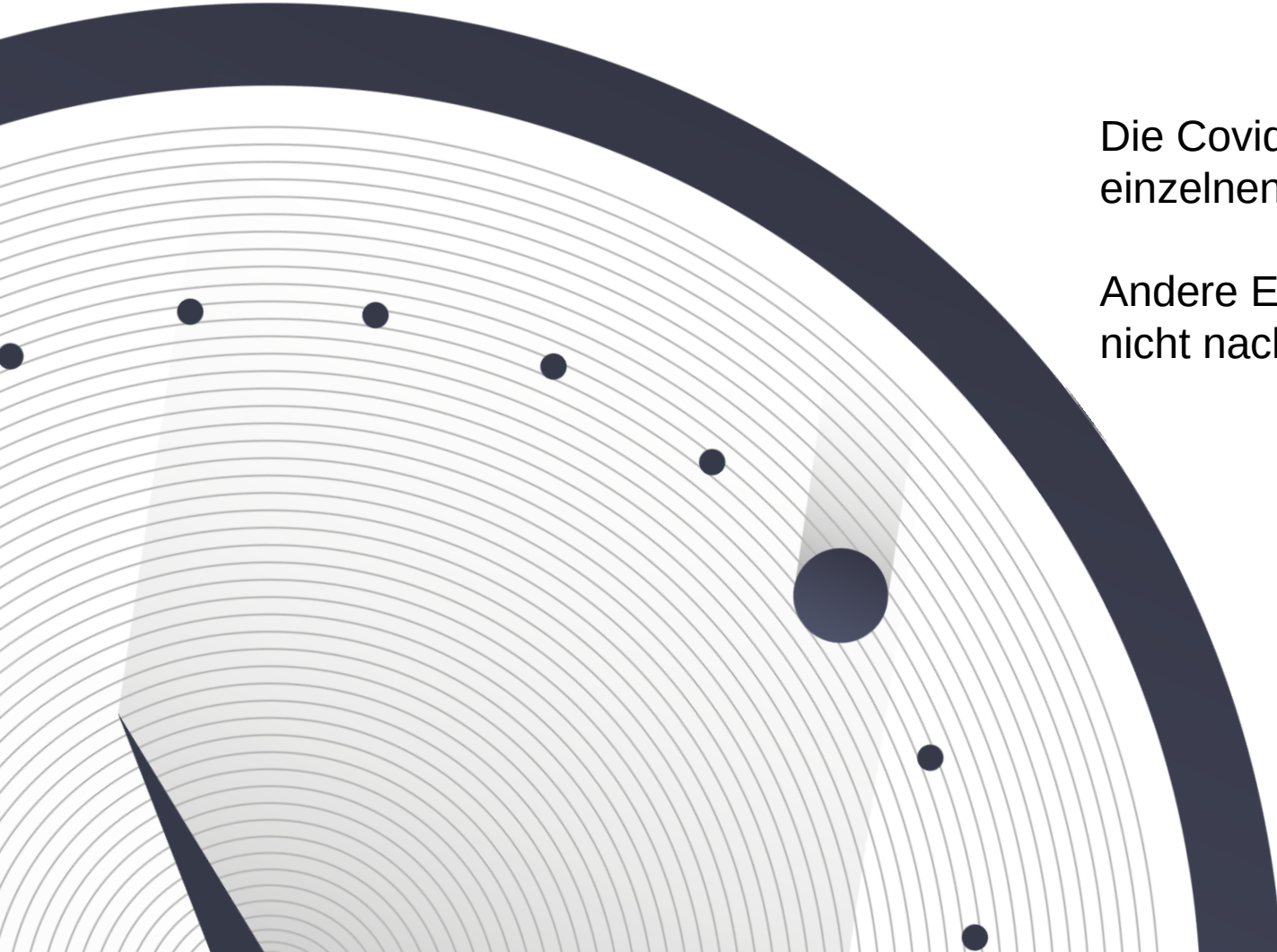
- Onlinehandel gewinnt
- Kaufzurückhaltung / nur Bedarfskäufe
- Umsatzeinbußen

Die drei Resilienzfaktoren in der Pandemie



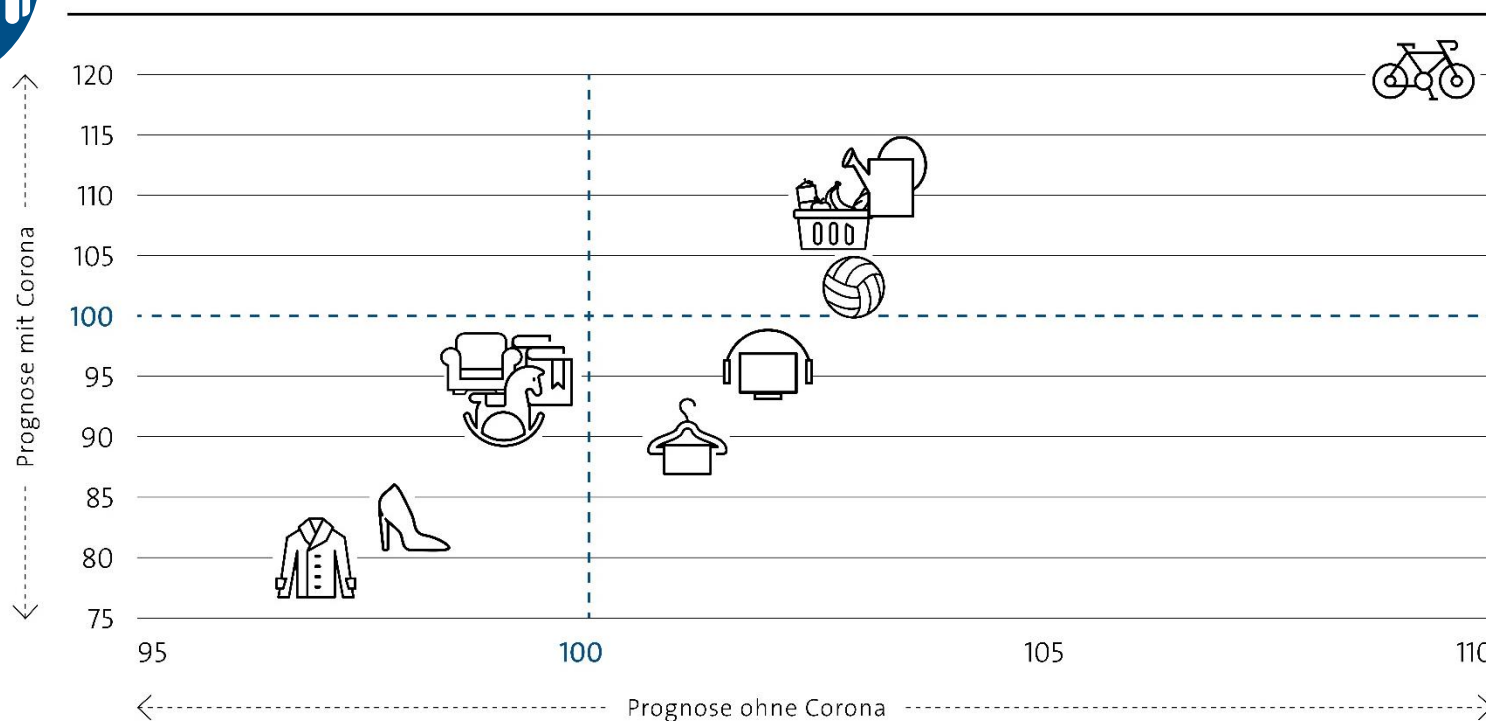
Die Covid-19 Pandemie beschleunigt den Strukturwandel in einzelnen Branchen erheblich.

Andere Entwicklungen sind jedoch atypisch und vermutlich nicht nachhaltig.



Die Branchen entwickeln sich sehr unterschiedlich

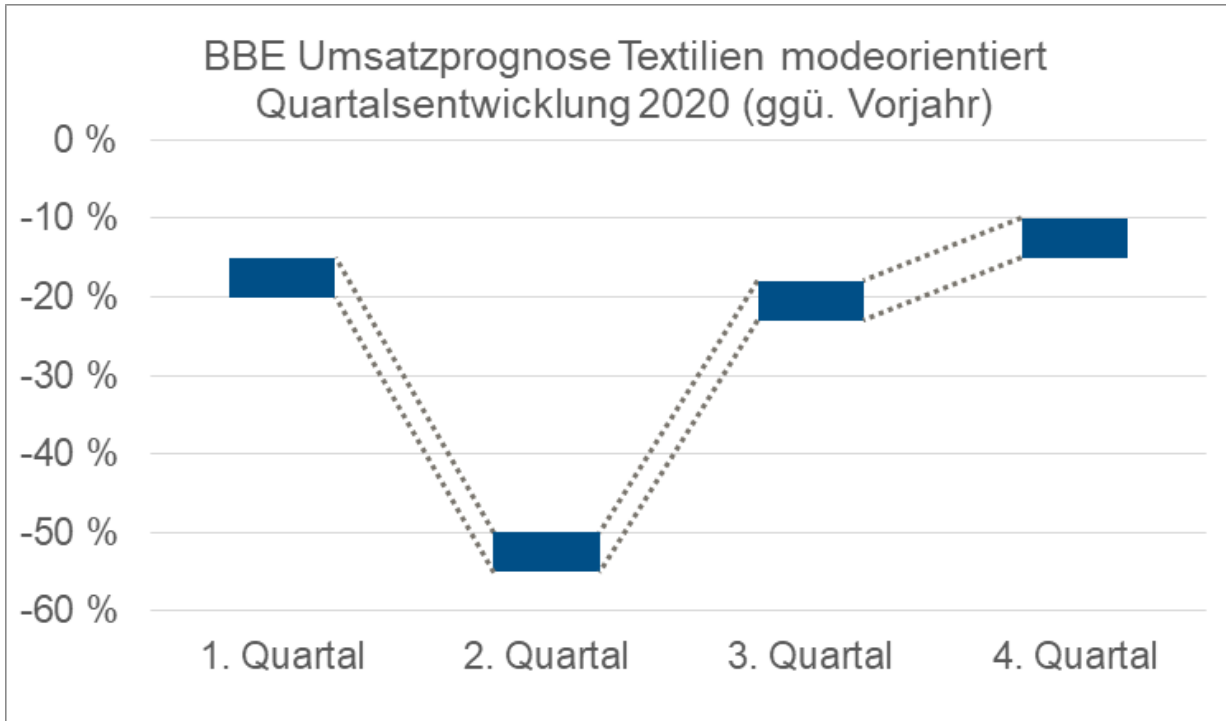
Prognose 2021 mit / ohne Corona (Index 2019)



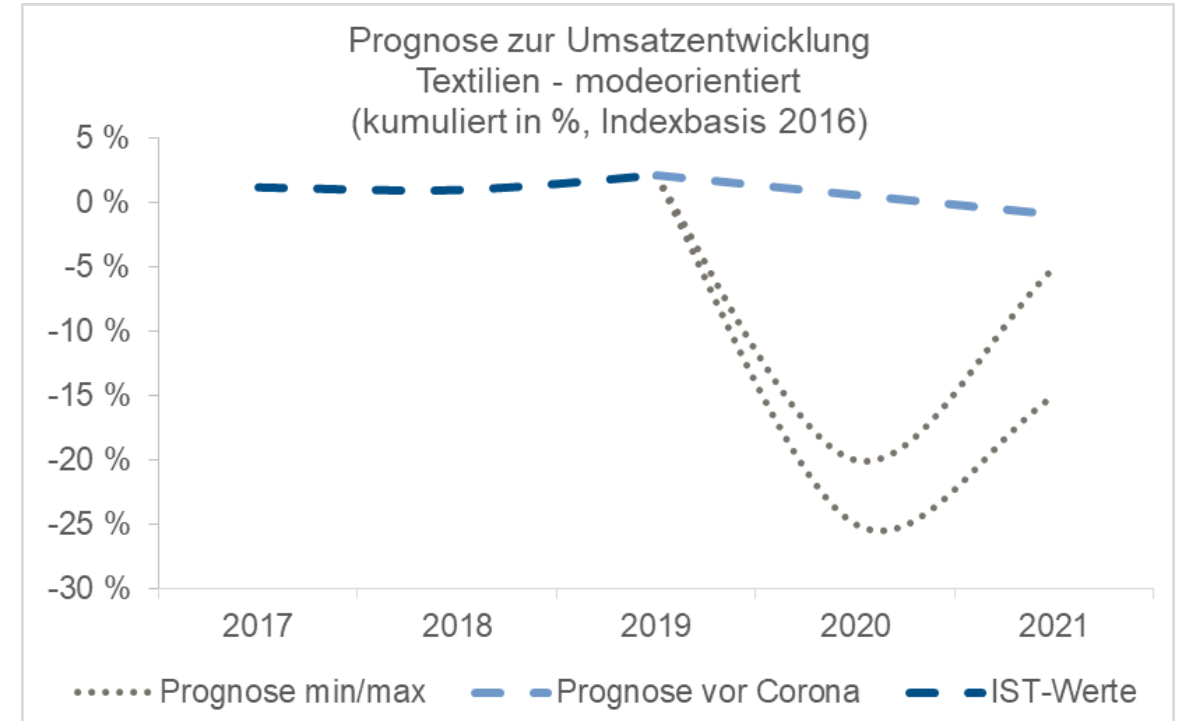
-  Bekleidung/Textilien (modeorientiert)
-  Schuhe
-  Möbel/Einrichtungsbedarf
-  Spielwaren
-  Bücher
-  Bekleidung/Textilien (bedarfsorientiert)
-  Unterhaltungselektronik
-  Sport
-  LEH/Drogerie (FMCG)
-  DIY/Garten
-  Fahrräder

Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

Deep Dive Mode: Der große Corona Verlierer – nicht ganz ohne Ansage

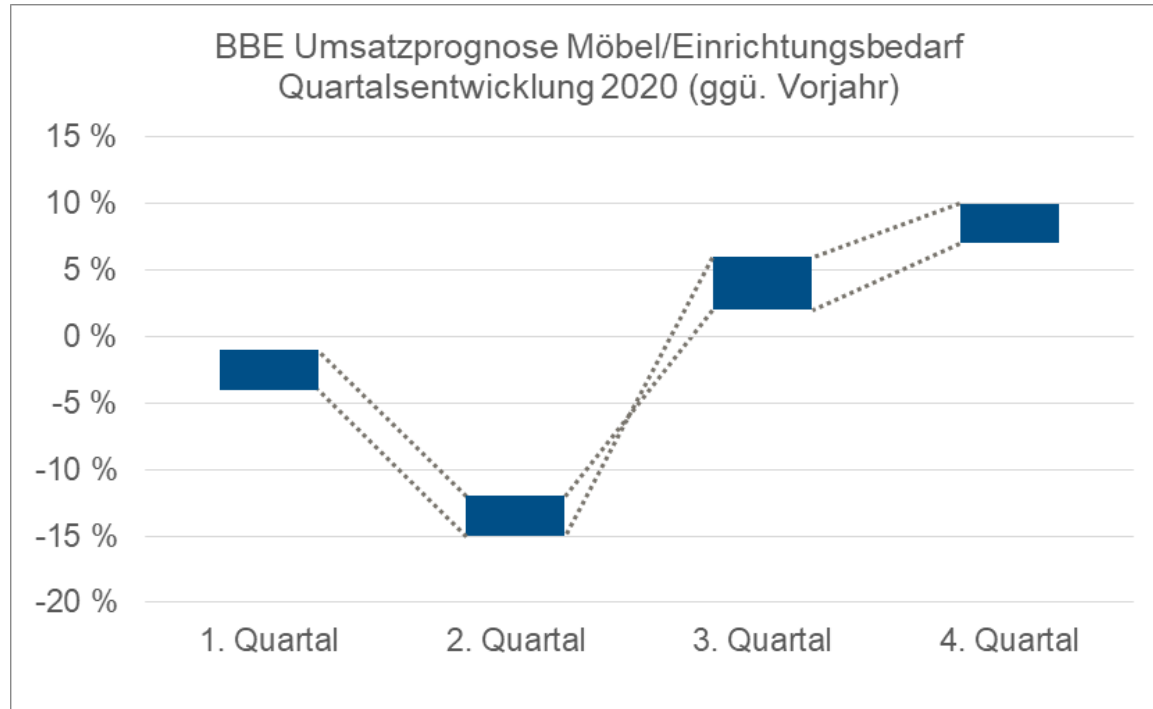


Quelle: BBE Handelsberatung

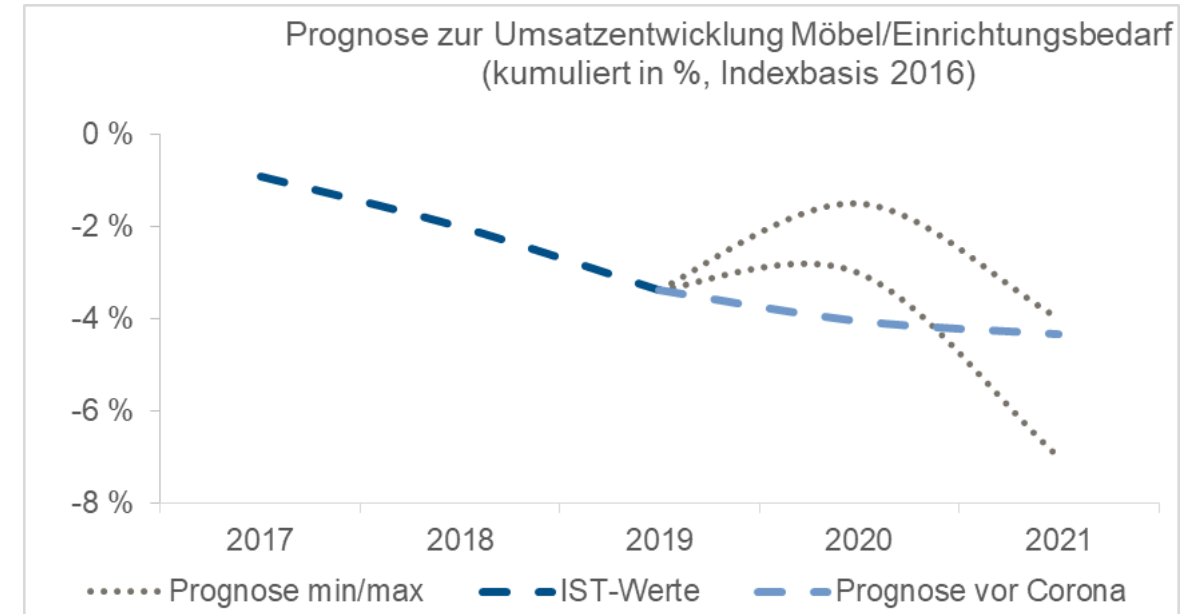


Quelle: IFH, Prognose BBE

Deep Dive Möbel: Vorziehungseffekte mit einem tiefen Tal oder Sonderkonjunktur durch Cocooning?



Quelle: BBE Handelsberatung



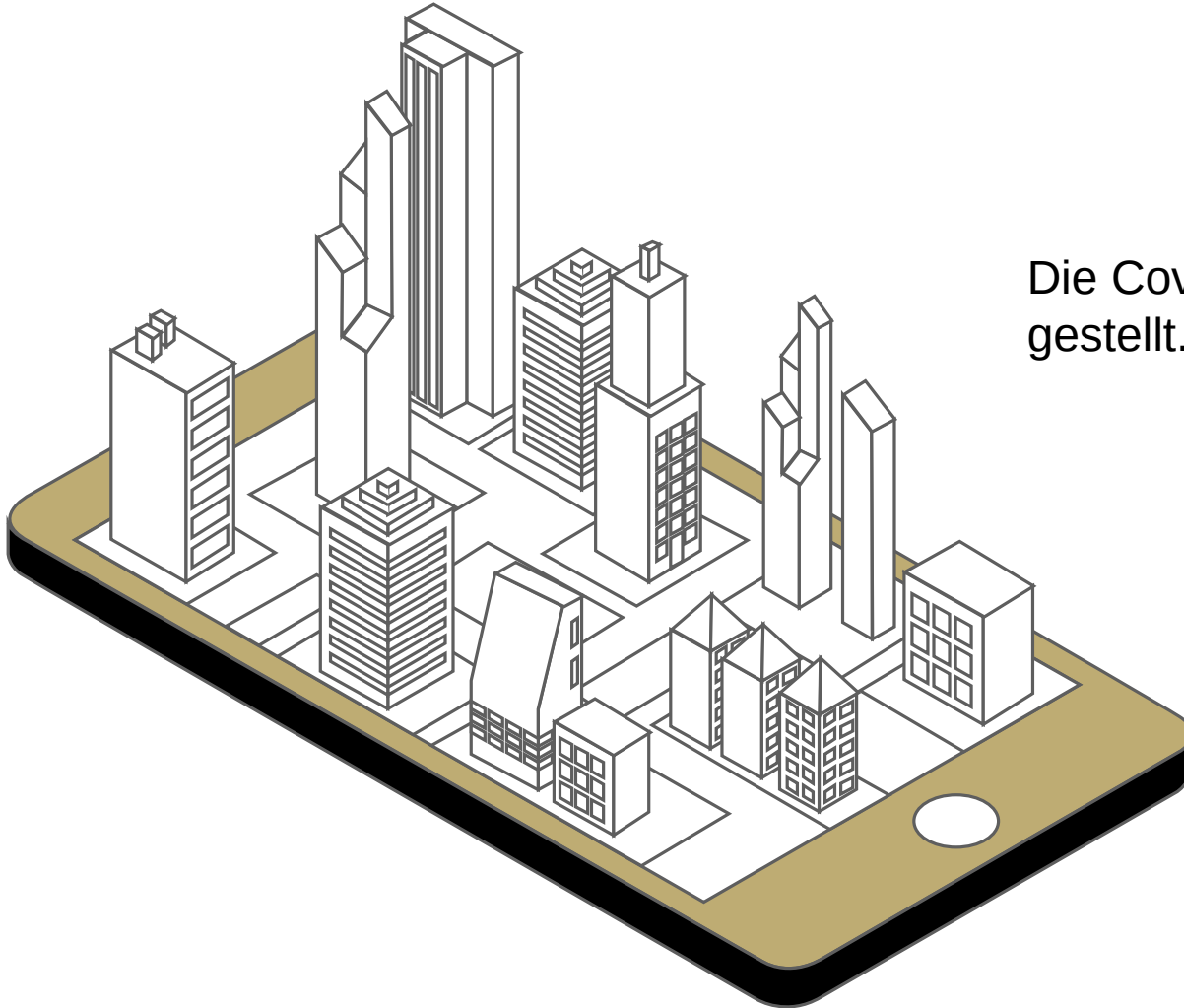
Quelle: IFH, Prognose BBE



Die Entwicklungen in den meisten Branchen wurden beschleunigt

Das jeweilige Branchenumfeld hat großen Einfluss auf die weitere Entwicklung

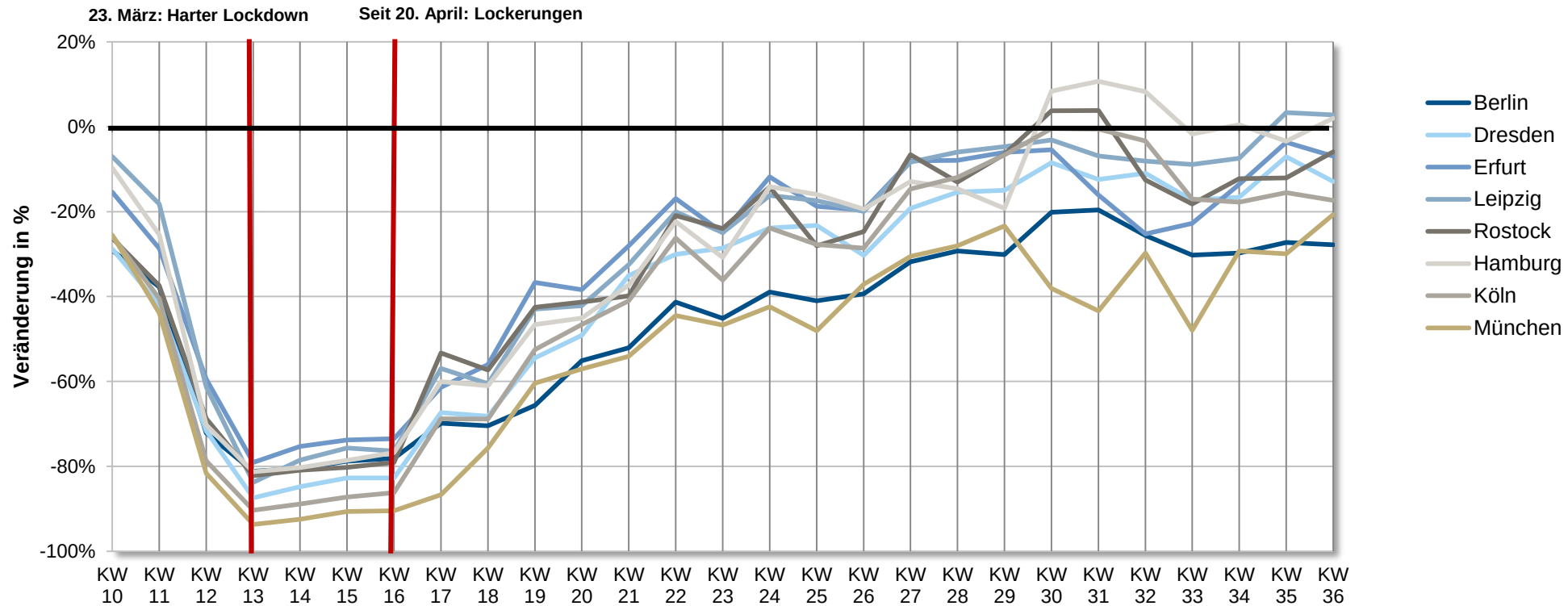
Resilienzfaktor (2/3): **Standort** / Vertriebskonzept



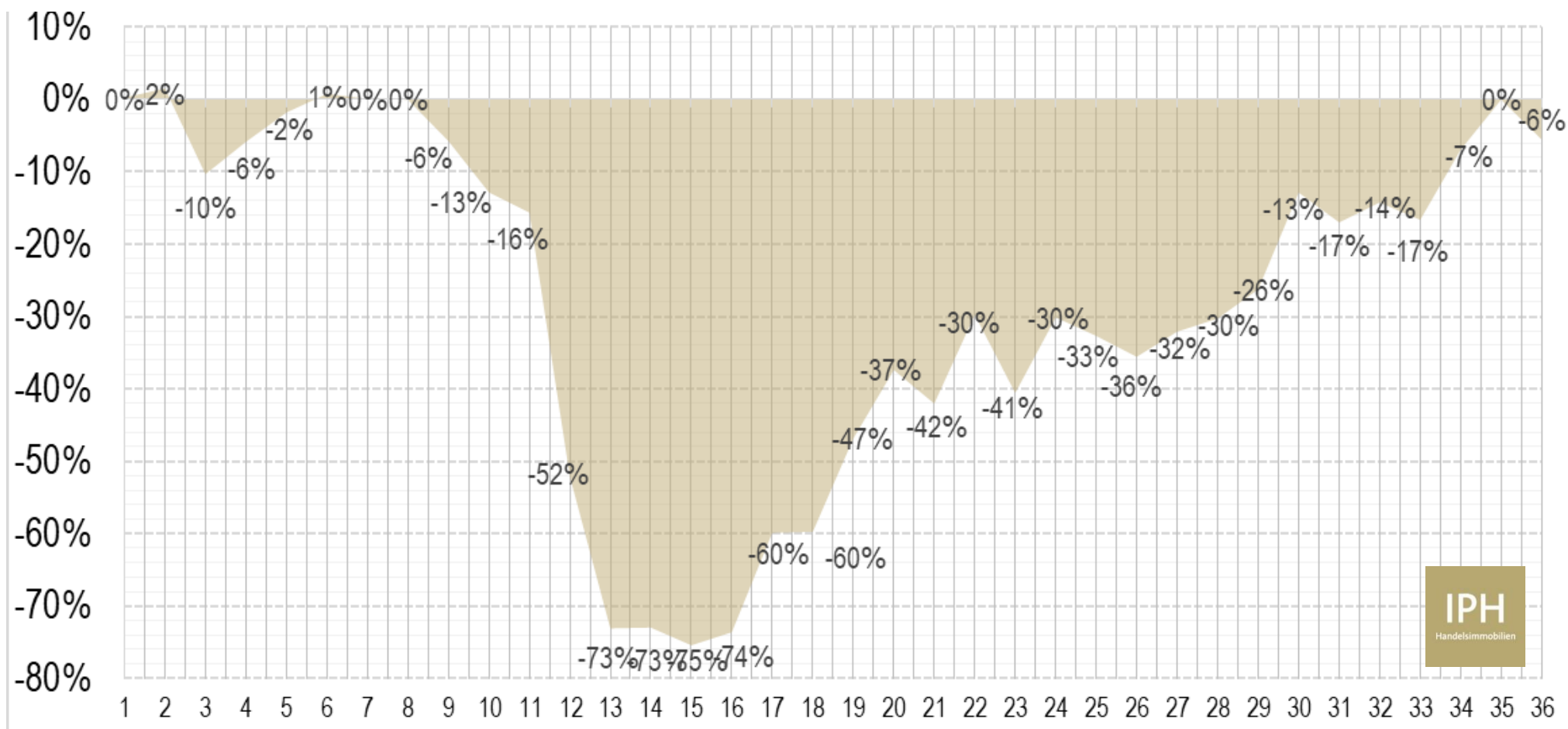
Die Covid-19 Pandemie hat die Entwicklungen auf den Kopf gestellt.

Langsame Erholung der Passantenfrequenzen in Highstreet-Lagen in Deutschland

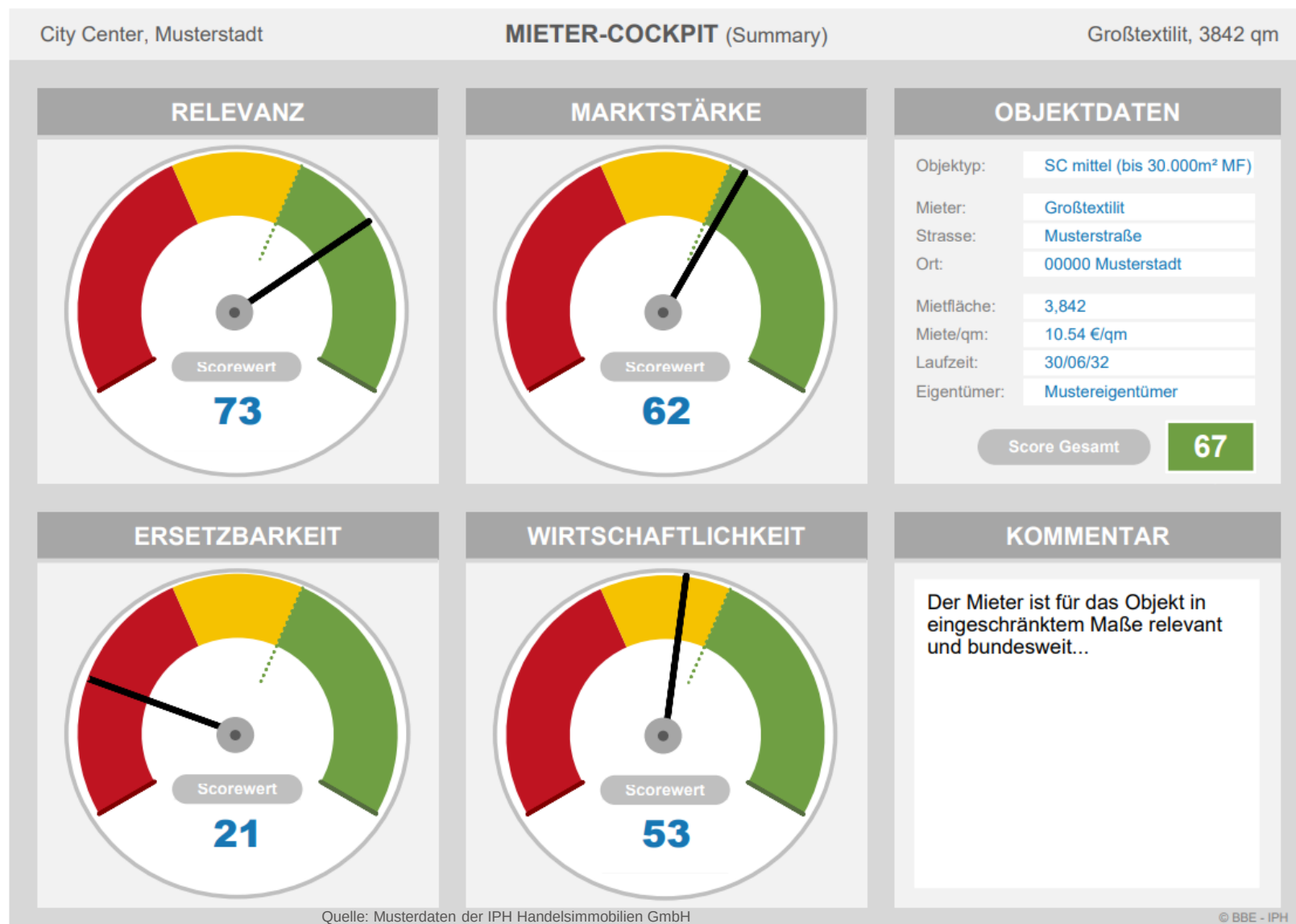
Passantenfrequenz in deutschen Innenstädten - Kalenderwochen
Vergleich zu 2019. Stand 06.09.2020



Starker Rückgang der Passantenfrequenzen in Shopping-Center Lagen



Mieter-Cockpit – Großtextilit



City Center, Musterstadt **MIETER-COCKPIT**

RELEVANZ			
Kriterium	Beurteilung	Punkte	Kriti
Bedeutung Branche für Positionierung	wichtig	50	Onlin
Bedeutung für Branchenabdeckung	sehr wichtig	75	Onlin
Alleinstellungsmerkmal im Einzugsgebiet	dominant	100	Vertil
Marktstellung Mieter im Marktsegment	Top 3	75	Ums:
Potenzial für Koppelungskäufe	groß	75	Expa
Ergebnis	(gewichtet)	73	

ERSETZBARKEIT		
---------------	--	--

Miet-Simulator – Großtextilit

City Center, Musterstadt

MIET-SIMULATOR

Großtextilit, 3842 qm

KORREKTUR

Position	2020 ± %	2021 ± %
Q 1 (Jan-Mrz)	-15.0	-20.0
Q 2 (Apr-Jun)	-28.0	-16.0
Q 3 (Jul-Sep)	-20.0	-12.0
Q 4 (Okt-Dez)	-16.0	-7.0
Umsatz Jahr	-19.8	-13.4
Rohertrag	±0.0	±0.0
Personalkosten	-5.9	-4.0
Basisjahr ±%-Korrekturen: 2019		

DB-PROGNOSE (Schätzung)

Position	2019		2020		2021	
	T€	%	T€	%	T€	%
Q 1 (Jan-Mrz)	923	22.7	785	24.0	739	20.9
Q 2 (Apr-Jun)	1,069	26.2	770	23.6	898	25.4
Q 3 (Jul-Sep)	903	22.1	722	22.1	794	22.5
Q 4 (Okt-Dez)	1,181	29.0	992	30.3	1,098	31.1
Umsatz Jahr	4,076	100.0	3,269	100.0	3,529	100.0
Rohertrag	1,997	49.0	1,602	49.0	1,729	49.0
Personalkosten	727	17.8	683	20.9	697	19.8
DB nach PK	1,271	31.2	918	28.1	1,032	29.2

SBQ - UMB (2020)

Nachlass in %	SBQ* %	UMB* %
-2.0%	2.8	14.6
-4.0%	5.5	14.3
-6.0%	8.3	14.0
-8.0%	11.0	13.7
-10.0%	13.8	13.4
-12.0%	16.5	13.1
-14.0%	19.3	12.8
-16.0%	22.1	12.5
-18.0%	24.8	12.2
-20.0%	27.6	11.9
-22.0%	30.3	11.6
-24.0%	33.1	11.3
-26.0%	35.8	11.0
-28.0%	38.6	10.7
-30.0%	41.4	10.4
-32.0%	44.1	10.1
-34.0%	46.9	9.8
-36.0%	49.6	9.5

SCHADENS BETEILIGUNG

Position	2019	2020	2021
DB Schaden "Corona" (T€)		-352	-239
Miete/Jahr IST (T€)	486	486	486
Mietminderung (T€)	±0	-162	-183
Miete/Jahr KORR (T€)	486	324	303
*SBQ = Schadensbeteiligungsquote		46.1%	76.5%

aktuelle Monatssmiete 2020

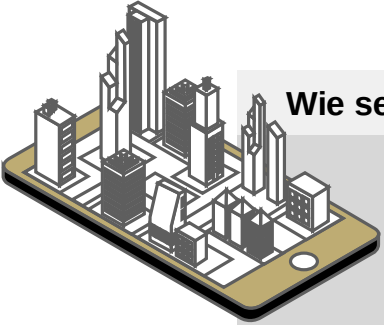
MIET-KPI (Ergebnis)

Position	2019	2020	2021
Ø-Monatsmiete (€)	40,487	26,960	25,277
Ø-Miete (€/qm)	10.54	7.02	6.58
Mietnachlass (%)		33.4%	37.6%
UMB vor Reduz.	11.9%	14.9%	13.8%
UMB nach Reduz.		9.9%	8.6%
SBQ (%)		46.1%	76.5%
Flächenleistung	1,061	851	919

*UMB = Umsatz-/Mietbelastung

von IPH- und BBE-Experten
zu bewerten

Zukünftige Entwicklung nach Lage



Wie sehen Sie folgende Standorte zukünftig in Hinblick auf Frequenz und Umsatzpotential?

	Sehr negativ	Eher negativ	Gleichbleibend	Eher positiv	Sehr positiv
	%	%	%	%	%
Innenstadt	12,1%	46,6%	22,4%	13,8%	5,2%
Stadtteillagen	5,3%	35,1%	43,9%	12,3%	3,5%
Nahversorgungszentrum	3,6%	14,3%	55,4%	25,0%	1,8%
Fachmarktlagen	3,6%	18,2%	49,1%	27,3%	1,8%
Shopping-Center	16,4%	52,7%	21,8%	3,6%	5,5%

Quelle: BBE

Quelle: BBE, Befragung von zumeist mittelständischen Händlern im September 2020

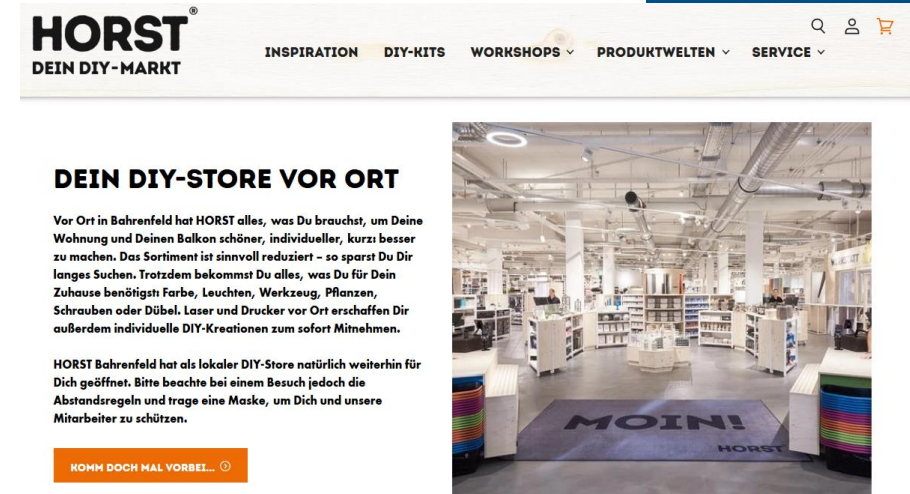
Neue Konzepte werden begünstigt...



Quelle: www.vaund.de

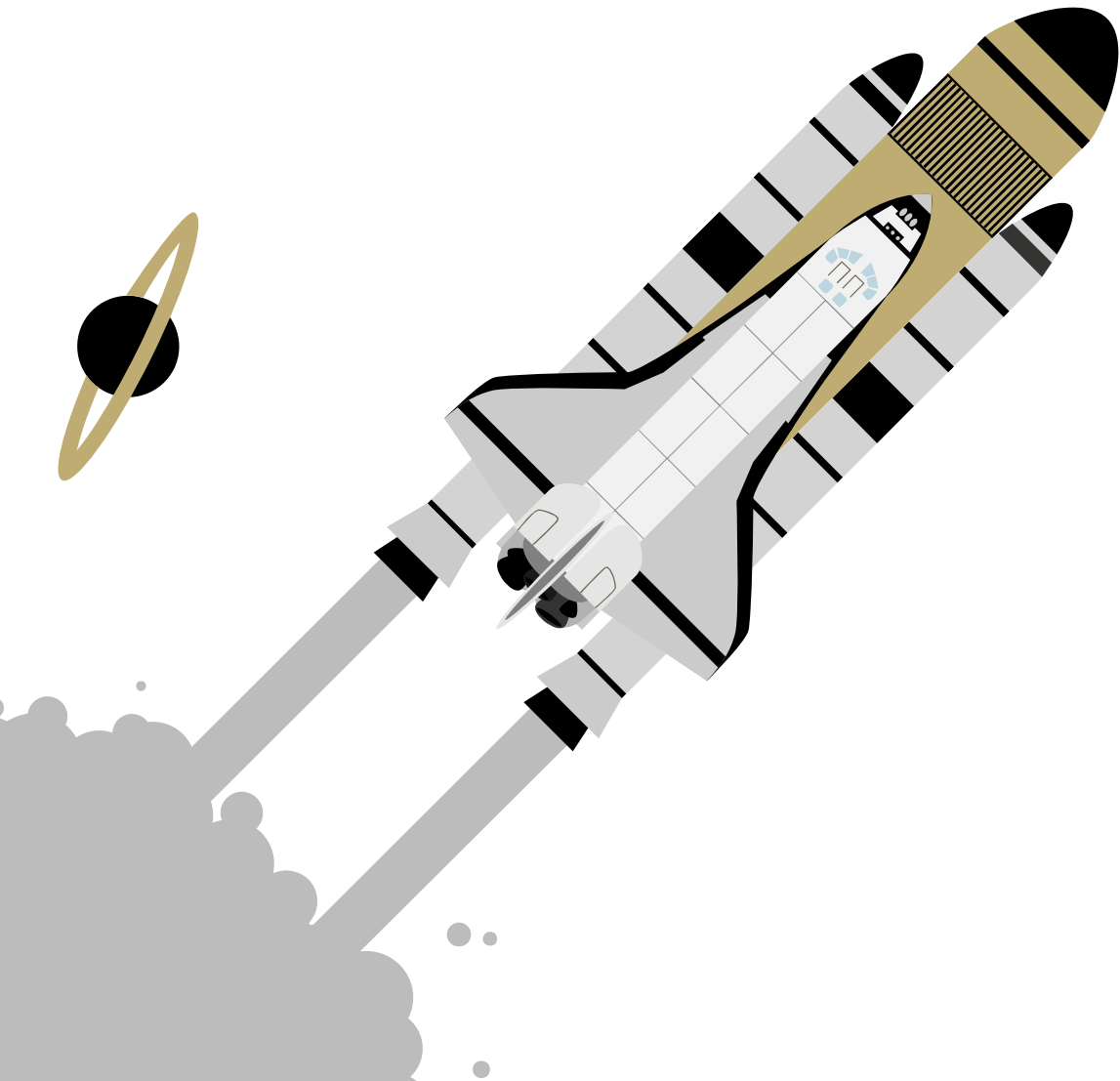


Quelle: www.moebelkultur.de



Quelle: www.horst.com

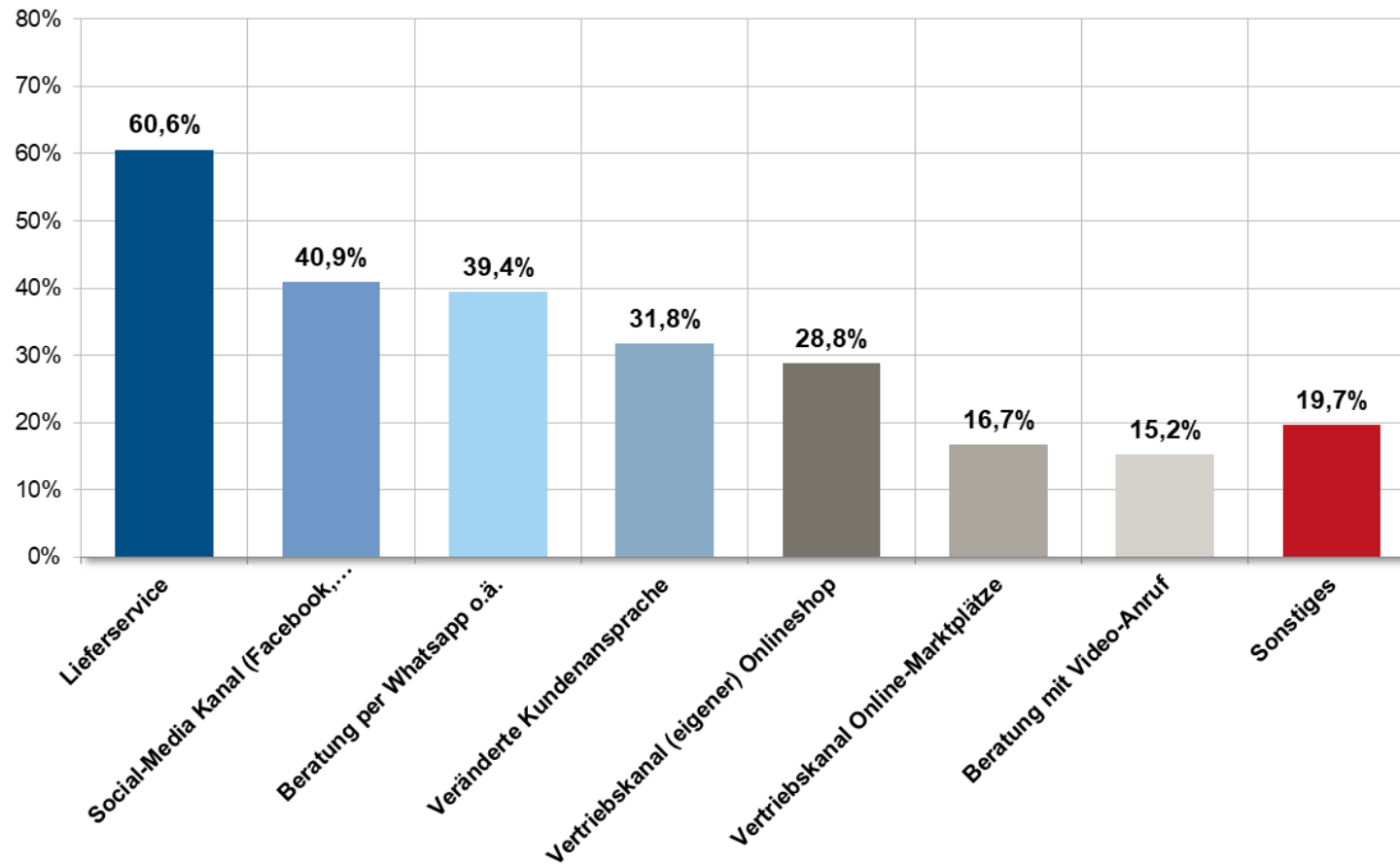
Resilienzfaktor (2/3): Standort / **Vertriebskonzept**



Die Covid-19 Pandemie beschleunigt die Digitalisierung der mittelständischen Handelslandschaft.

(Endlich) wurde gewagt, probiert und gemacht...

Welche verkaufsfördernden Maßnahmen haben Sie zur Bewältigung der Krise umgesetzt?



„New Normal“ zwischen Romantik, 100 % Future und „back to normal“



KOF-Studie

Supermärkte und Warenhäuser profitieren von Corona

Di 08.09.2020 - 15:49 Uhr
von Pamela Beltrame

Quelle: it-markt.ch



DIGITALE REVOLUTION

Digitalisierungshelfer Corona: So wirkt sich die Pandemie global aus

Die weltweiten Lockdowns haben die Digitalisierung deutlich vorangebracht – im Kampf gegen Covid-19 oder durch die Anpassung an neue Herausforderungen. Ein weltweiter Überblick.

Quelle: Handelsblatt

Stationärer Fachhandel

Coronavirus verändert Einkaufsgewohnheiten auf Dauer

19.03.2020

Für viele kleine Fachgeschäfte in den Innenstädten und Einkaufszentren könnte die Coronavirus-Krise das Aus bedeuten. Denn die Krise dürfte dem Online-Handel noch einmal Rückenwind geben.

Quelle: www.cio.de

E-COMMERCE

Online-Handel wächst während Coronakrise kräftig

05. Juli 2020

Im zweiten Quartal wächst das Geschäft im Internet um 16,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Umsatz mit Lebensmitteln hat sich nahezu verdoppelt.

Quelle: Wirtschaftswoche

Resilienzfaktor (2/3): Standort / Vertriebskonzept



Im Faktor Standort wurde die Resilienz weitestgehend umgekehrt

Vieles davon wird sich wieder drehen – aber nicht alles

Solidarität und Lokalität ist eine starke „Welle“ gerade für den Fachhandel und kleine und mittlere Städte, aber sie trägt nicht alleine und endet auch wieder

Krise ist ein Boost für die Digitalisierung – aber nicht Alles ist für Alle gleich sinnvoll

Resilienzfaktor (3/3): Management



Die Führung und die Unternehmenssteuerung muss sich professionalisieren.

Schnelle Reaktion und Machen ist wichtiger denn je....

Welche Maßnahmen wurden bereits getroffen ? (offene Nennungen):



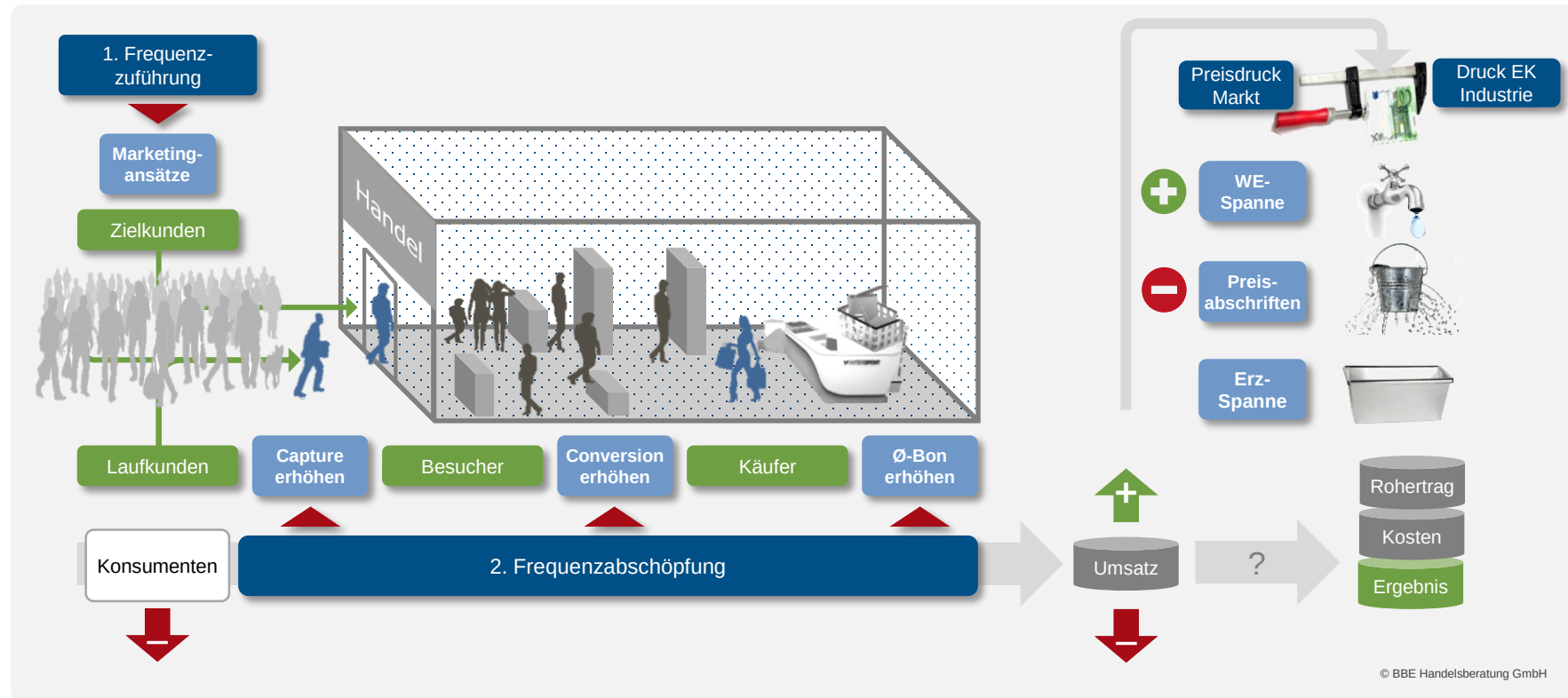
BBE-Umfrage
Anfang Mai

Jetzt gilt es Prioritäten richtig zu setzen...

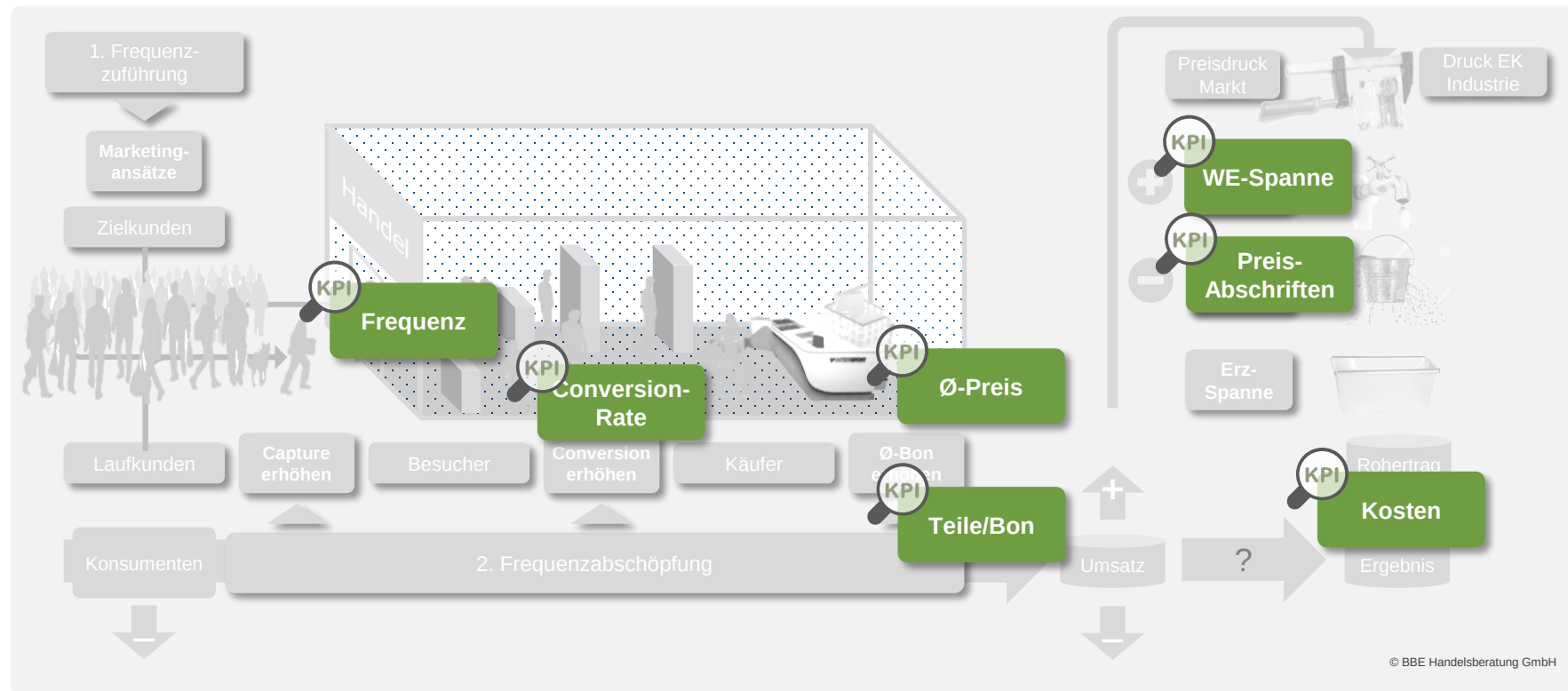
**BBE-Umfrage
September**

Umgang mit Hygienemaßnahmen auf der Fläche
Neue Services entwickeln
Wareneinkaufsmanagement
Personalführung
Umgang mit niedrigen Frequenzen (Conversion Rate steigern)
Liquidität
Kostenmanagement
Marketingmix neu ordnen
Vertriebskanal Online erweitern
Lieferketten
Handelsspanne sichern
Neue Kunden gewinnen

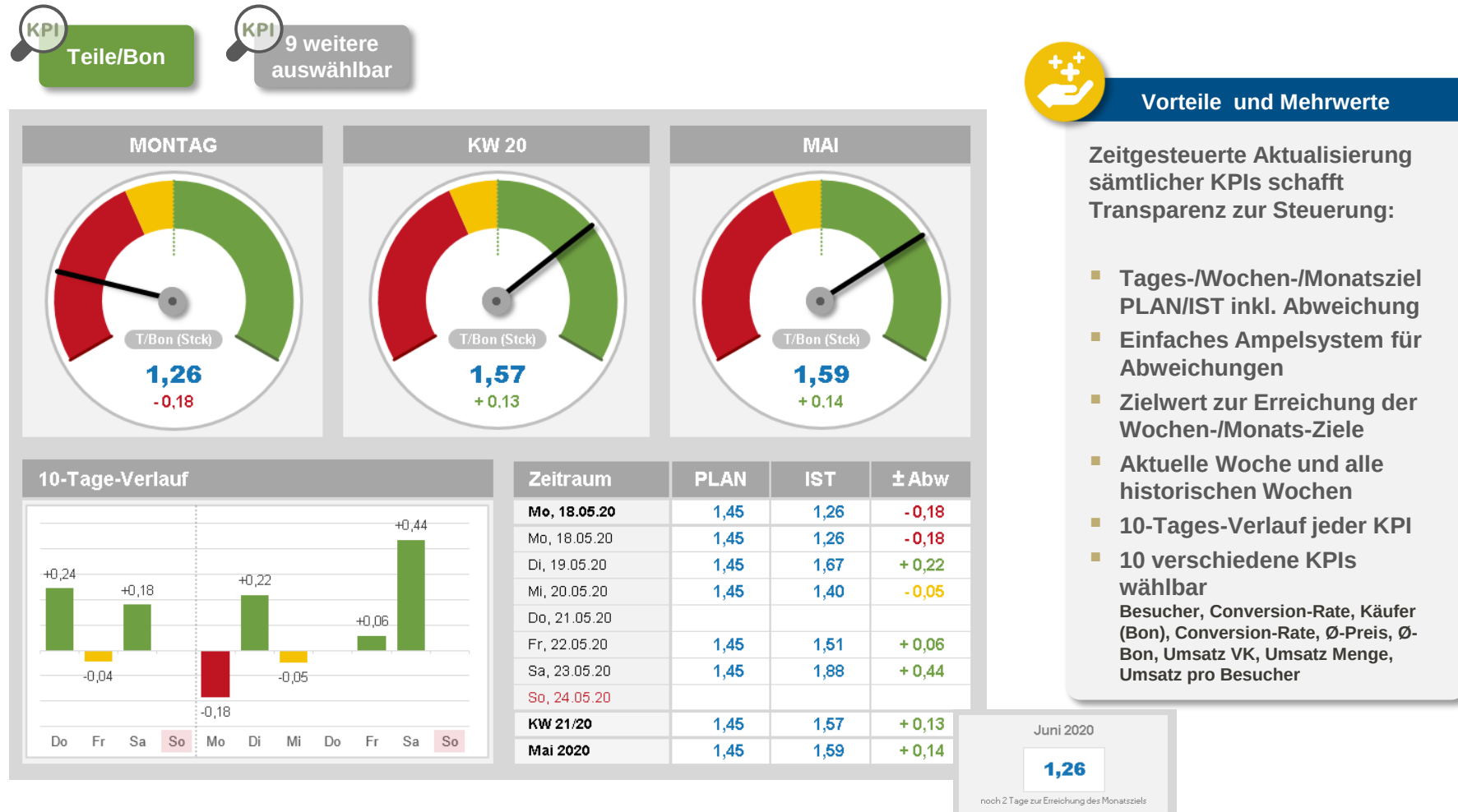
Professionalisierung der Unternehmenssteuerung



Moderne KPI gestützte Führung bietet grosse Potenziale



In Zukunft: Dashboards für eine dynamische und konzentrierte Steuerung



Resilienzfaktor (3/3): Management



Vertrauen der Mitarbeiter und der Kunden ist der Schlüssel

Modernisierung/ Professionalisierung der Unternehmenssteuerung

In der Krise zeigen sich Schwachstellen und ungenutzte Potenziale in den Prozessen

Die Krise hilft schwierige Maßnahmen durchzusetzen

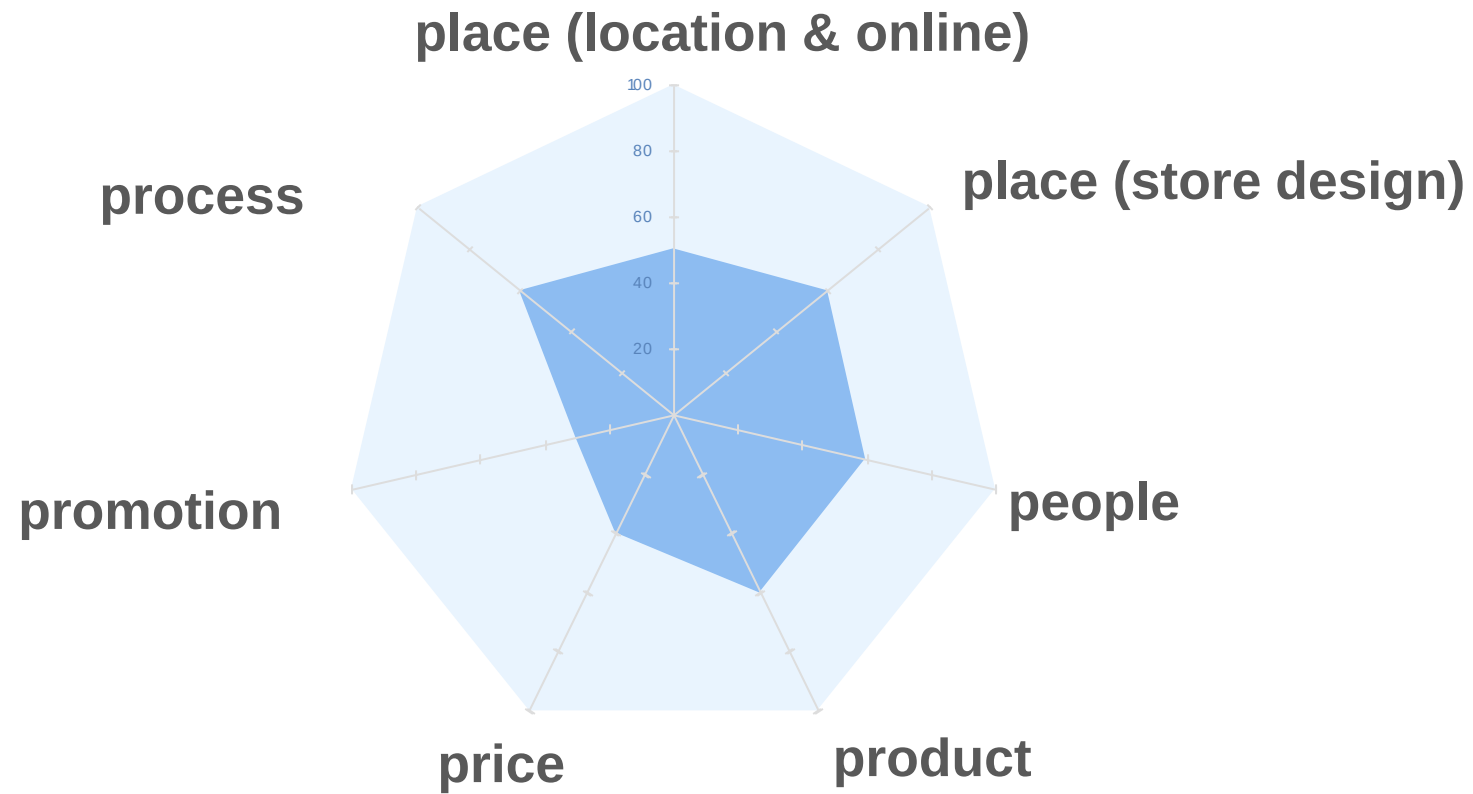
Der Switch vom operativen zum strategischen Geschäft ist entscheidend...

Aber was blieb: Die alles entscheidende Frage

**Warum soll der Kunde
ausgerechnet bei mir kaufen?**



Und die Notwendigkeit sich ständig zu hinterfragen:



Die 9 Key-Learnings für den Einzelhandel



Corona-Krise wirkt als Beschleuniger des Strukturwandels



Digitalisierung wird beschleunigt – aber kein Selbstzweck



Solidarität und Lokalität begünstigen – aber sind endlich



Gerade der Mittelstand konnte mit Flexibilität und Kreativität punkten



Profilierte Standorte gewinnen & unprofilierte verlieren weiter



Die Krise begünstigt neue Ansätze



Dynamische Unternehmensplanung ist Pflicht



Vertrauen ist entscheidend – bei Kunden, Partnern und Mitarbeitenden



Der Übergang von operativen ins strategische darf nicht verpasst werden

Vielen Dank und bleiben Sie gesund!

BBE
Handelsberatung



Sebastian Deppe

Dipl.-Kfm.
Mitglied der Geschäftsleitung
BBE Handelsberatung GmbH



BBE Handelsberatung GmbH
Brienner Straße 45 · 80333 München

Web www.bbe.de

München · Hamburg · Berlin · Köln · Leipzig · Erfurt