

## BTE-Unternehmer-Umfrage 2023

### 1. Wie war Ihr (voraussichtliches) operatives Geschäftsergebnis 2023 unter Berücksichtigung kalkulatorischer Kosten (Unternehmerlohn, kalk. Miete etc.) in Prozent vom Bruttoumsatz?

schlechter als -5%     -1 bis -5%     -1 bis +1%     +1 bis +5%     besser als +5%

### 2. Mit welcher Umsatz-/Mengen-Planung gehen Sie in die Orderrunde für HW 2023 gegenüber 2022?

**Umsatz (in Euro):**     unter -5%     -1 bis -5%     -1 bis +1%     +1 bis +5%     über +5%

**Menge (in Stück):**     unter -5%     -1 bis -5%     -1 bis +1%     +1 bis +5%     über +5%

### 3. Welche Umsatzerwartung haben Sie für das Jahr 2023 gegenüber 2022?

schlechter als -5%     -1 bis -5%     -1 bis +1%     +1 bis +5%     besser als +5%

### 4. Welche digitalen Vertriebswege bieten Sie an oder wollen dies noch tun?

|                           | Schon vor 2022        | seit 2022             | Einführung geplant    | nicht geplant         |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Eigener Webshop           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verkauf über Social Media | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verkauf über Plattformen  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

### 5. Rechnet sich der reine Online-Verkauf für Sie betriebswirtschaftlich?

|                           | nein                  | nur Deckungsbeitrag   | ja                    |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Eigener Webshop           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verkauf über Social Media | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verkauf über Plattformen  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

### 6. Wie hoch war der Anteil Ihrer Online-Umsätze am Gesamtumsatz 2022?

kein Online-Umsatz     unter 5 %     5 bis 10 %     10 bis 20 %     20 bis 30 %     über 30 %

### 7. Auf welche Bereiche wollen Sie sich 2023 besonders konzentrieren? (Mehrfachnennungen möglich)

- Mitarbeitermotivation/schulung     Rekrutierung neuer Mitarbeiter     Expansion Filialen/Flächen
- Senkung (Energie)Kosten     digitales Marketing/CRM     Online-Shop
- bessere Warensteuerung/Abschriften     Ladenbau/Warenpräsentation     nachhaltige(re) Produkte
- Sonstiges: \_\_\_\_\_

### 8. Wieviel Prozent Ihrer Kunden achten beim Einkauf auf Nachhaltigkeit bzw. ökologische Aspekte?

(Bitte in Prozent schätzen)

\_\_\_\_\_ %

**9. Wollen Sie in der aktuellen Orderrunde stärker auf Nachhaltigkeit bzw. ökologische Aspekte achten?**

- nein       nur moderat       ja, deutlich

**10. Beschäftigen Sie sich mit der Lieferketten-Problematik?**

- bislang nicht       ich informiere mich vereinzelt       ich informiere mich bei (fast) allen Lieferanten

**11. Wie stehen Sie zum An/Verkauf von Second Hand-/Vintage-Ware?**

- kein Interesse       kann ich mir (temporär/als Aktion) vorstellen       praktiziere ich bereits (temporär/als Aktion)

**12. Wie bewerten Sie folgende Problemfelder? Bitte bewerten Sie die folgenden Themen anhand der Skala 1= kein Problem bis 10= sehr großes Problem (max. ein Kreuz pro Zeile).**

| <i>1= kein Problem; 10= sehr großes Problem</i>                | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     | 8                     | 9                     | 10                    |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| • allgemeine Kaufzurückhaltung der Kunden                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • hohe Kostensteigerungen (z.B. Energie, Miete, Gehälter)      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • schwache eigene Liquidität                                   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • steigender Preiswettbewerb u.a. wegen mehr Räumungsverkäufen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • hoher Warendruck u.a. wegen zu hoher Mindestbestellmengen    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • steigende Einkaufs- und Verkaufspreise                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Lieferprobleme auf der Beschaffungsseite                     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Abwanderung der Kunden zum Onlinehandel                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • zunehmender Wettbewerb durch die eigenen Lieferanten         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • zunehmender Wettbewerb durch vertikale Händler               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • drohende Rückzahlung von Corona-Hilfen                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • unzureichende Warensteuerung der Branche im Saisonablauf     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • zu niedrige Eingangskalkulation                              | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Umsetzung digitaler Projekten (z.B. bei EDI, Marketing)      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Rekrutierung guter Mitarbeiter bzw. Auszubildender           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Attraktivitätsverlust des eigenen Standortes                 | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Umsatz-/Imageprobleme aufgrund Nachhaltigkeitsdiskussion     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • zunehmende Bürokratie  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**13. Umsatzgröße Ihres Unternehmens (Brutto-Jahresumsatz 2022)**

- bis 2 Mio. €       2 bis 10 Mio. €       10 bis 50 Mio. €       über 50 Mio. €

**14. Sortimentsschwerpunkt Ihres Unternehmens (Bitte nur eine Option ankreuzen!)**

- Bekleidung       Schuhe       Lederwaren       Haus-/Heimtextilien

**15. Raum für weitere Anmerkungen:** \_\_\_\_\_

Wir bitten um Zusendung einer Auswertung der Befragung an: \_\_\_\_\_  
 Bitte senden Sie den Fragebogen möglichst bis 31. Januar an den BTE, Fax 0221 92150910, E-Mail: [info@bte.de](mailto:info@bte.de)