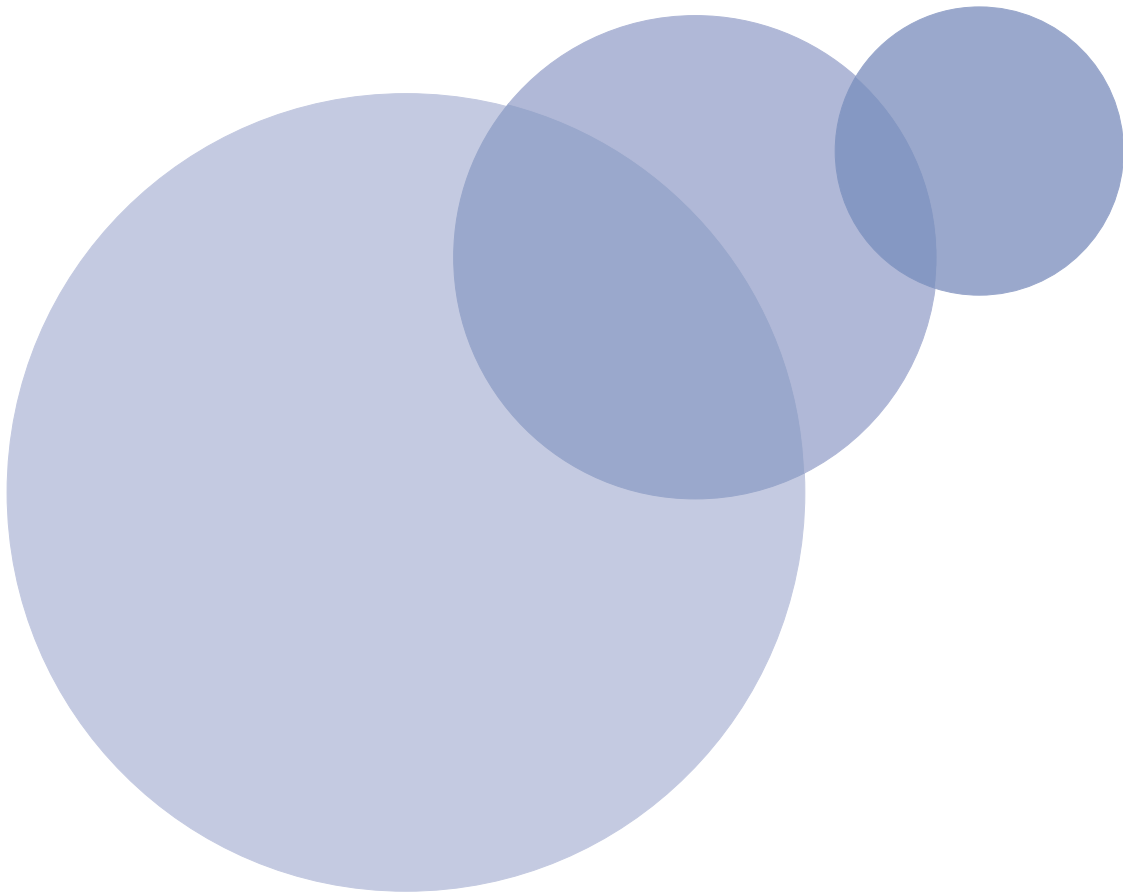


Handelsreport 2006

Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den
Industrie- und Handelskammern
Jahresbeginn 2006

Handel



Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

Mit der Auswertung Handelsreport 2006 – WIRTSCHAFTSLAGE UND ERWARTUNGEN präsentiert der DIHK die Ergebnisse seiner aktuellen Konjunkturumfrage bei den 81 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland zum ersten Mal in einer Sonderauswertung für den Handel.

Grundlage für die DIHK-Ergebnisse sind Befragungen der Unternehmen durch die IHKs. Die IHKs befragen jeweils eine repräsentative Auswahl von Mitgliedsunternehmen. Im Februar 2006 haben sie mehr als 25.000 Antworten ausgewertet. Für den Handel wurden knapp 6.500 Antworten ausgewertet, davon stammen jeweils knapp 3.000 aus dem Groß- und dem Einzelhandel. Die restlichen Antworten gehören zur Kategorie „Handel mit Kfz etc.“. Die Branchenzuteilung orientiert sich an der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 2003) des Statistischen Bundesamtes. Die Unternehmen werden jeweils nach der Einschätzung ihrer aktuellen und zukünftigen Geschäftslage sowie nach Investitions- und Beschäftigungsplänen gefragt. Eine weitere Frage zielt auf die Erwartungen beim Export. Da diese Frage nur für Teile des Handels relevant ist, werden die Ergebnisse dazu nur an ausgewählten Stellen präsentiert.

Ein besonderes Merkmal der DIHK-Umfrage ist die Unterscheidung der Unternehmenseinschätzung nach Regionen. Dabei werden dem Norden die Bundesländer Bremen, Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein, dem Westen die Bundesländer Hessen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und das Saarland, dem Osten Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen sowie dem Süden die Bundesländer Baden-Württemberg und Bayern zugerechnet.

Die Umfrage fand überwiegend im Januar 2006 statt. Die Auswertung im DIHK wurde Mitte März 2006 abgeschlossen.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Bereich Dienstleistungen, Infrastruktur, Regionalpolitik – Berlin 2006

Copyright Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Herausgeber © Deutscher Industrie- und Handelskammertag | Berlin | Brüssel

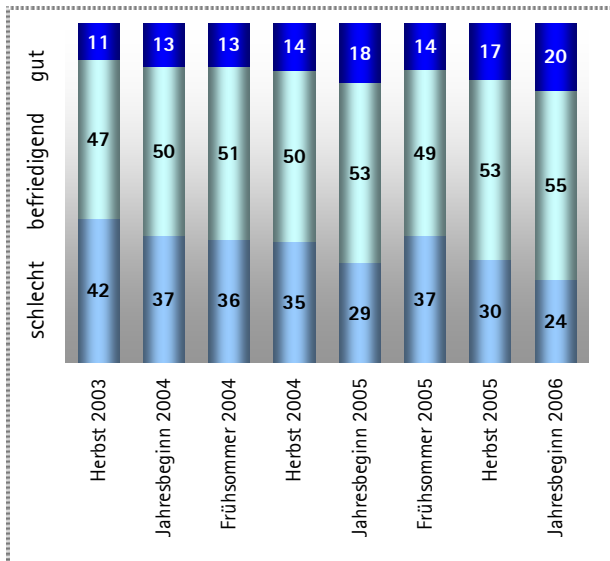
DIHK Berlin:
Postanschrift: 11052 Berlin | Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte
Telefon (030) 20 308-0 | Telefax (030) 20 308 1000

DIHK Brüssel:
Hausanschrift: 19 A-D, Avenue des Arts | B-1000 Bruxelles
Telefon ++32-2-286 1611 | Telefax ++32-2-286 1605

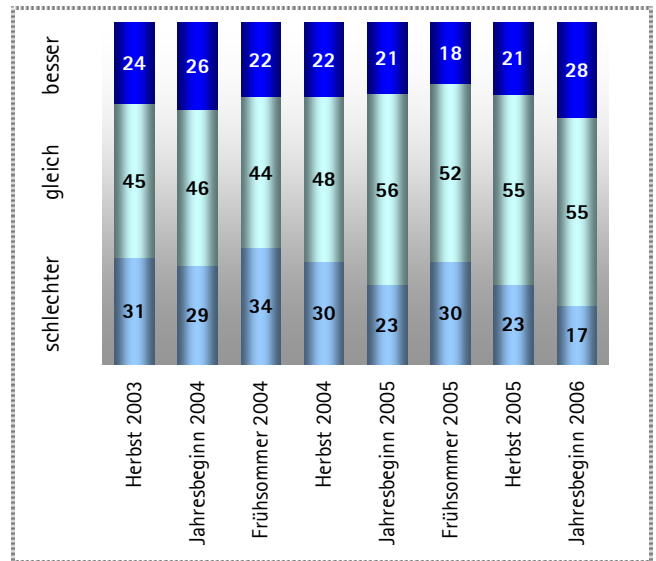
Internet: www.ihk.de

Redaktion Ulrike Regele
DIHK – Bereich Dienstleistungen, Infrastruktur, Regionalpolitik
Dr. Volker Treier
DIHK – Bereich Wirtschaftspolitik, Mittelstand, Innovation

Stand März 2006



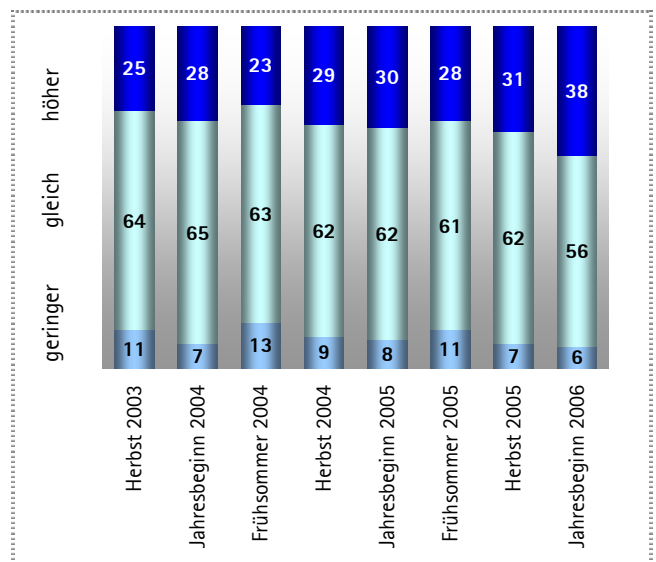
Die Geschäftslage im Urteil der Handelsunternehmen



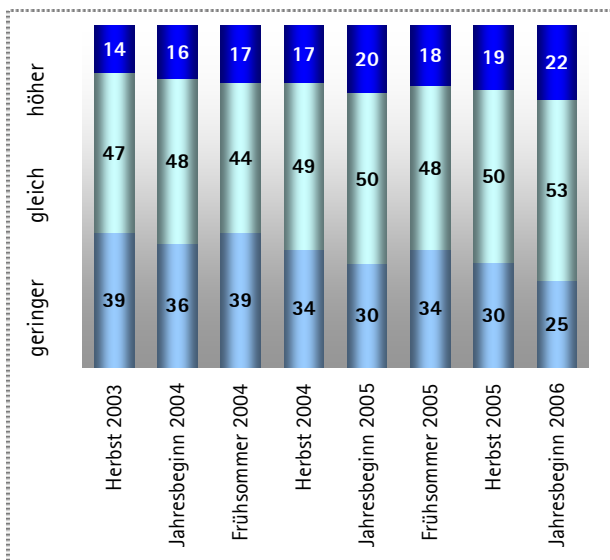
Die Geschäftserwartungen der Handelsunternehmen

DIHK – Handelsreport 2006

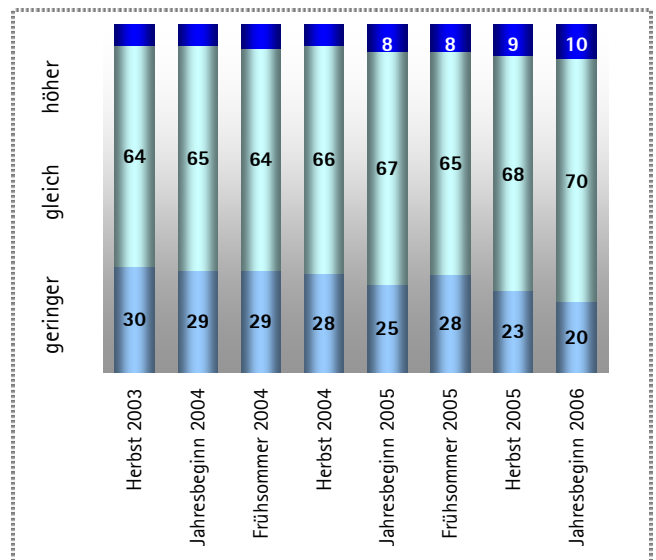
Der deutsche Handel auf einen Blick



Die Exporterwartungen der Handelsunternehmen



Die Investitionspläne der Handelsunternehmen



Die Beschäftigungspläne der Handelsunternehmen

Die wesentlichen Ergebnisse des DIHK-Handelsreport 2006

Wirtschaftslage

Die Konjunktur im Handel hat sich nach Jahren der Flaute zuletzt wieder belebt. Im Frühjahr 2006 geht die verbesserte Lage vor allem auf gute Geschäfte im Großhandel zurück – der vom boomenden Export gestützt wird. Aber auch der private Konsum zeigt Erholungstendenzen: Denn der zumeist binnenorientierte Einzelhandel gibt das beste Lageurteil seit Herbst 2000 ab. Gleichwohl sind die Negativmeldungen noch in der Überzahl. Die positivste Lageeinschätzung im Einzelhandel übermittelt der Elektronikfachhandel, bei dem sich auch aufgrund der Fußball-WM eine hohe Nachfrage bei Elektronikgeräten zeigt.

Erwartungen

Die Geschäftserwartungen des Handels sind im Frühjahr 2006 die besten seit über fünf Jahren. Ursachen dafür sind:

- die erwarteten guten Ausfuhrgeschäfte deutscher Unternehmen – an denen der Großhandel partizipiert,
- die sich allmählich bessernde Situation auf dem Arbeitsmarkt – die die Einkommenserwartungen vieler Verbraucher festigt,
- die Fußball WM 2006 – die durch mehr ausländische Touristen und viele inländische Fans für mehr Konsum sorgen wird sowie
- die für 2007 geplante Mehrwertsteuer-Erhöhung – die viele Konsumenten zu vorgezogenen Käufen anregt. Davon profitieren vor allem die Händler langlebiger und hochwertiger Konsumgüter.

Angesichts der erwarteten Mehrbelastung droht der sich abzeichnende Handelaufschwung 2007 aber schon wieder im Sande zu verlaufen.

Export

Der exportorientierte Großhandel rechnet für das Jahr 2007 mit einer sehr guten Auftragslage. Von den Ausfuhrgeschäften profitiert vor allem der Norden Deutschlands. Dort gibt es überdurchschnittlich viele Betriebe, die in den nächsten Monaten mehr Exporte erwarten.

Investitionen

Die Händler geben ihre Investitionszurückhaltung auf. Besonders der Großhandel plant mehr Investitionen als in den Vorjahren. Im Einzelhandel sind die Planungen verhaltener, entwickeln sich aber ebenfalls positiv. Vor allem große Handelsunternehmen zeigen sich – auch in Folge erfolgreicher Auslandsexpansion – investitionsfreudig.

Beschäftigung

Trotz der guten Stimmung ist im Handel noch kein Beschäftigungsaufbau zu erwarten. Neue Einstellungen bedeuten längerfristige Verpflichtungen. Angesichts der unsicheren Perspektiven für das Jahr 2007 sind die Handelsunternehmen von der Nachhaltigkeit der Geschäftsbelebung nicht überzeugt. Ein Lichtblick bei den Beschäftigungsplänen liefern die Großhandelsbetriebe im Bereich Maschinen. Dort wird aktuell verstärkt Personal gesucht.

I Überblick	1
Lage gut, Zukunft besser	1
Mehr Geschäft, mehr Arbeit?	2
Investitionen vor allem im Großhandel	2
Der Süden ist in Hochstimmung	2
Große Betriebe mischen vorne mit	3
II Großhandel und Handelsvermittlung	5
Export belebt Großhandel	5
Maschinen heiß begehrt	5
Lichtblick Export	5
Kaufleute mit technischem Verstand gesucht	6
Investitionsneigung nimmt zu	6
Norden beim Export vorne	6
Größenvorteile im Großhandel	6
III Einzelhandel	8
Lage weiterhin ernst...	8
... aber Hoffnungsschimmer am Horizont	8
Verkäufer wenig gefragt	8
Investition noch immer Mangelware	8
Süden auf Überholkurs, Osten Schlusslicht	9
Kleine Betriebe im Einzelhandel wenig Chancen?	9
Sonstiger Facheinzelhandel – Vereinzelt Highlights	11
IV Anhang	14
Fragen des DIHK zur wirtschaftlichen Situation zu Jahresbeginn 2006	14
Erläuterung zur Auswertung und Darstellung der Ergebnisse	15
Tabellen – Geschäftslage im Urteil der Unternehmen	16
Tabellen – Geschäftserwartungen der Unternehmen	17
Tabellen – Exporterwartungen der Unternehmen	18
Tabellen – Investitionsabsichten der Unternehmen	19
Tabellen – Beschäftigungsabsichten der Unternehmen	20

I ÜBERBLICK

Lage gut, Zukunft besser

Die Geschäftslage zum Jahresbeginn wurde von den Handelsunternehmen positiver beurteilt als noch im letzten Herbst und Frühlingssemester. Auch im Vergleich zum Jahresbeginn 2005 hat sich die Situation weiter gebessert. Dies gilt insbesondere für Großhandel und Handelsvermittler. Deren Lagesaldo liegt im Plus.¹ Der Einzelhandel bewegt sich immer noch in der negativen Zone, aber auch hier geht es aufwärts.

Die gute Geschäftslage beflügelt auch die Aussichten für das Jahr 2006. Die Salden für Großhandel und Handelsvermittler liegen bei 19 bzw. 15 Prozentpunkten. Und sogar der Erwartungssaldo im Einzelhandel überschreitet das erste Mal seit langem wieder die Null-Linie.

Es bleibt abzuwarten, ob die Einschätzungen bestätigt werden. 2006 wird dem Handel durch die Fußball-WM gute Geschäfte bescheren. Dies bringt für den Einzelhandel aber keinen nachhaltigen Effekt. Für Teile des Einzelhandels spielt außerdem die geplante Mehrwertsteuererhöhung eine große Rolle. Viele Konsumenten werden Käufe vor allem bei langlebigen Konsumgütern vorziehen und so 2006 zu einem Ausnahmejahr machen. Allerdings führt dieser Vorzieheffekt wahrscheinlich in 2007 zu einer „Konjunkturdelle“.

Teile des Großhandels profitieren von den guten Entwicklungen im Export.

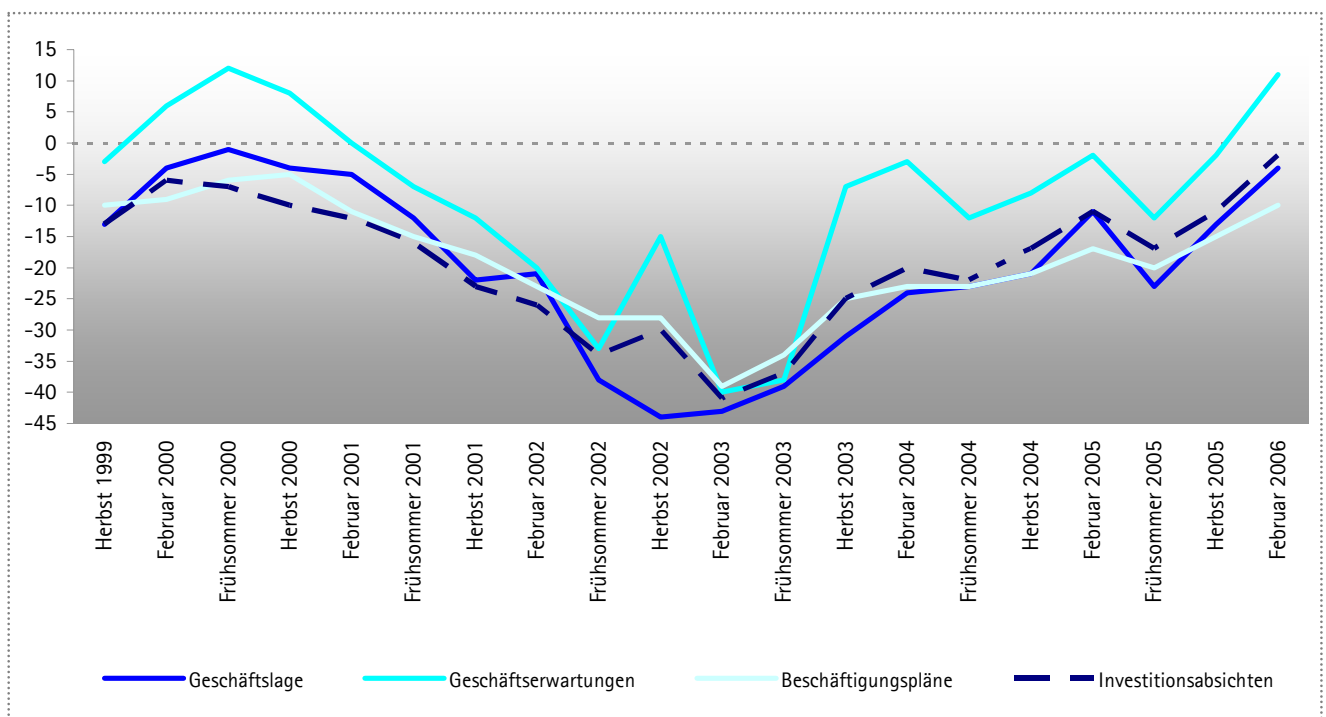


Abb. 1: Entwicklung der Salden für den Handel insgesamt

¹ Die Ergebnisse werden in der Form von Salden dargestellt. Das heißt der Anteil der „Gut“/„Besser“/„Höher“-Nennungen wird von dem Anteil der „Schlecht“/„Schlechter“/„Geringer“-Nennungen abgezogen.

Mehr Geschäft, mehr Arbeit?

Die positiven Erwartungen färben bei Groß- und Einzelhandel auf die Beschäftigungspläne der Unternehmen ab. Der Beschäftigungssaldo liegt beim Großhandel bei -3 Prozentpunkten und im Einzelhandel bei -14 Prozentpunkten (gewerbliche Wirtschaft gesamt: -6 Prozentpunkte). Vor einem Jahr lagen diese Werte noch bei -10 bzw. -24 Prozentpunkten.

Die Planungen für neues Personal bleiben aber hinter denen für Investitionen zurück. Die Gründe dafür sind vielfältig.

- Neue Einstellungen bedeuten in der Regel längerfristige Verpflichtungen, die viele Betriebe (noch) nicht eingehen möchten.
- Viele Händler, insbesondere im Einzelhandel haben in der Vergangenheit nur wenig investiert, so dass nun erst einmal die Modernisierung der Hardware ansteht, während die Software warten muss.
- Im Handel werden viele Prozesse rationalisiert, so dass weniger Personal benötigt wird, um die gleiche Leistung zu erbringen. Technische Innovationen wie RFID könnten diese Entwicklung in Zukunft noch verstärken.

Investitionen vor allem im Großhandel

Das Investitionsklima im Handel hat sich verbessert. Sowohl im Groß- als auch Einzelhandel sind die Investitionspläne so gut wie seit Jahren nicht mehr. Ein Viertel der Großhandelsbetriebe plant mehr Investitionen, im Einzelhandel ist es gut ein Fünftel.

Bei den Einzelhändlern zögern insbesondere die – gemessen an der Beschäftigtenzahl – kleineren Unternehmen bei weiteren Investitionen, während die großen Handelsunternehmen eher auf Expansion setzen.

Die Schere zwischen kleinen und großen Betrieben wird sich damit wohl auch in Zukunft weiter auseinander bewegen. Während die großen Player kräftig in

neue Konzepte und Erweiterung der Vertriebsnetze – auch auf internationaler Ebene setzen, schaffen viele kleine Einzelhandelsunternehmen häufig nicht einmal einen neuen Anstrich ihrer Verkaufsräume. Häufige Ursache dafür sind Probleme bei der Finanzierung der Maßnahmen.

In Zeiten von Rating und Basel 2 bemessen Kreditinstitute die Kreditkonditionen viel stärker als früher an der Bonität der Kreditnehmer. Gerade viele kleine und mittlere Unternehmen mit geringen Eigenkapitalquoten als Maßstab für die Bonität können Kredite oft nur zu höheren Zinsen oder kürzeren Laufzeiten beziehen. Die Finanzierung von investiven Maßnahmen im Einzelhandel hat sich für viele Betriebe in dieser zumeist kleinbetrieblich strukturierten und konjunktursensitiven Branche erschwert.

Der Süden ist in Hochstimmung

Regional zeigen sich deutliche Unterschiede bei der Bewertung von Geschäftslage und –erwartungen: Während der Osten sehr negativ urteilt und wenig Licht für die kommenden 12 Monate sieht, heitert es im Norden und Westen auf und der Süden ist in Hochstimmung. Beim Blick auf die gegenwärtige Lage sieht sich der Handel im Süden sogar im positiven Bereich. Dieses Urteil beruht vor allem auf der guten Situation des Großhandels, aber auch der Einzelhandel kann von der guten wirtschaftlichen Lage im Süden profitieren.

Die guten Bewertungen und Erwartungen im Süden hängen mit der allgemeinen wirtschaftlichen Stimmung in Bayern und Baden-Württemberg zusammen. Ein Drittel aller gewerblichen Unternehmen dort bewertet die derzeitige Geschäftslage als gut, 54% als befriedigend und nur 15% als schlecht. In allen anderen Regionen sind diese Werte schlechter.

**Tab. 1: Überblick Salden Handel gesamt nach Regionen
(Prozentzahlen saldiert)**

Region	Nord	Süd	West	Ost	Gesamt
Geschäftslage	-3	2	-6	-12	-4
Geschäftserwartungen	10	21	11	-12	11
Export-erwartungen*)	38	29	31	32	32
Beschäftigungspläne	-11	-8	-9	-13	-10
Investitionspläne	-4	3	-3	-8	-3

Das Urteil über die Lage und der Blick auf die geschäftlichen Erwartungen beeinflussen auch Beschäftigungs- und Investitionspläne. Auch hier setzen die Handelsbetriebe im Süden stärker als andere auf Expansion des Engagements. Dies betrifft aber eher die Investitionen-, weniger die Personalplanung. Noch scheint die Stimmung nicht so gut zu sein, dass langfristige Bindungen an neue Mitarbeiter möglich sind. Der Norden liegt bei den Exporterwartungen vor den anderen Regionen. Grund dafür sind u. a. die Hafensstandorte im Norden, die auch Geschäftssitz vieler Großhandelsunternehmen im Im- und Exportgeschäft sind.

Große Betriebe mischen vorne mit

Pauschal lässt sich sagen: Je größer die Unternehmen desto besser ihre geschäftliche Lage und ihre Erwartungen für 2006. Lediglich bei der Beurteilung ihrer jetzigen Geschäftslage sind die ganz großen Handelsunternehmen etwas zurückhaltender. Immerhin ist die Anzahl der klein- und mittelständischen Betriebe, die in 2006 bessere Geschäfte erwarten, höher als die derjenigen, die schlechtere Zeiten sehen.

**Tab. 2: Überblick Salden Handel gesamt nach Unternehmensgröße
(Prozentzahlen saldiert)**

Beschäftigte	1-9	10-19	20-199	200-999	mehr als 1.000
Geschäftslage	-15	-3	5	13	3
Geschäftserwartungen	3	12	17	25	31
Export-erwartungen*)	26	37	32	47	50
Beschäftigungspläne	-9	-12	-11	-5	-1
Investitionspläne	-11	-4	4	13	12

*) Die Zahl der Betriebe, die die Frage nach den Erwartungen zur Exportentwicklung wurde nur von einem geringen Teil der Handelsunternehmen beantwortet, da die meisten kein Exportgeschäft betreiben.

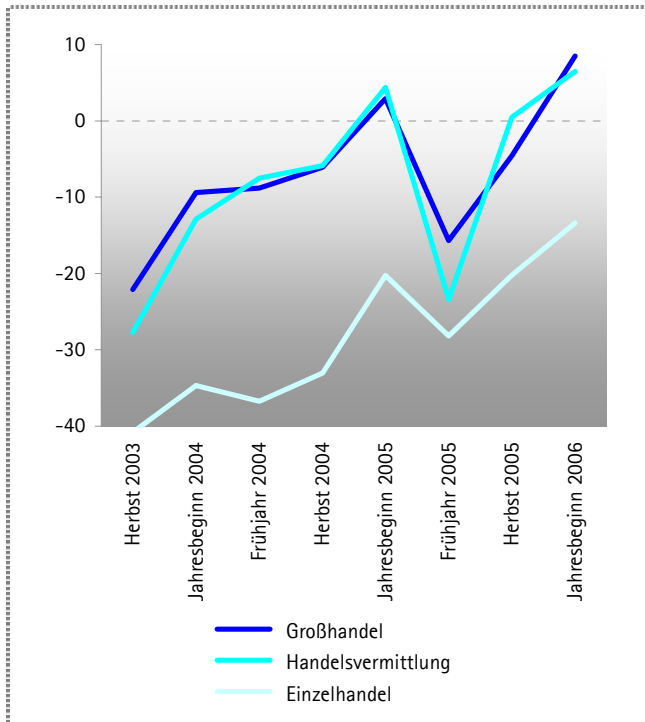


Abb. 2: Geschäftslage – Prozentzahlen saldiert (Anteil der Gut- minus Anteil der Schlecht-Meldungen)

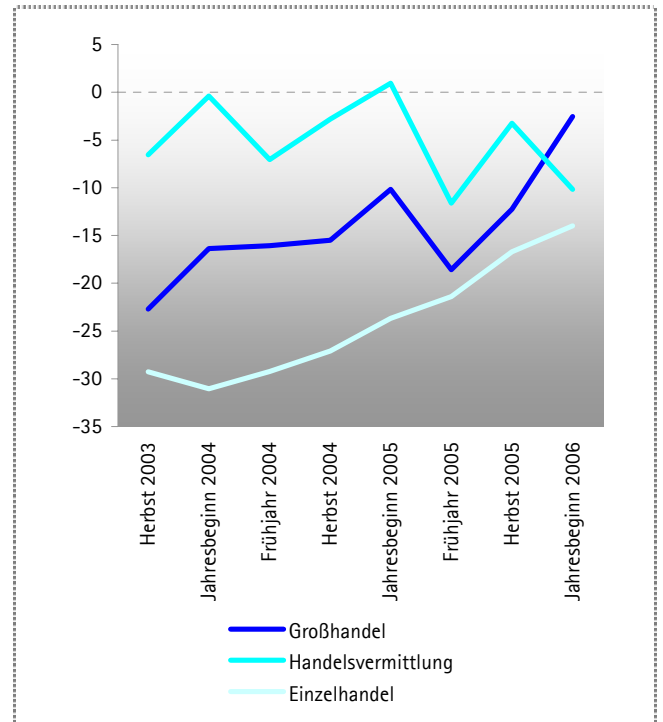


Abb. 4: Beschäftigungspläne – Prozentzahlen saldiert (Anteil der Höher- minus Anteil der Geringer-Meldungen)

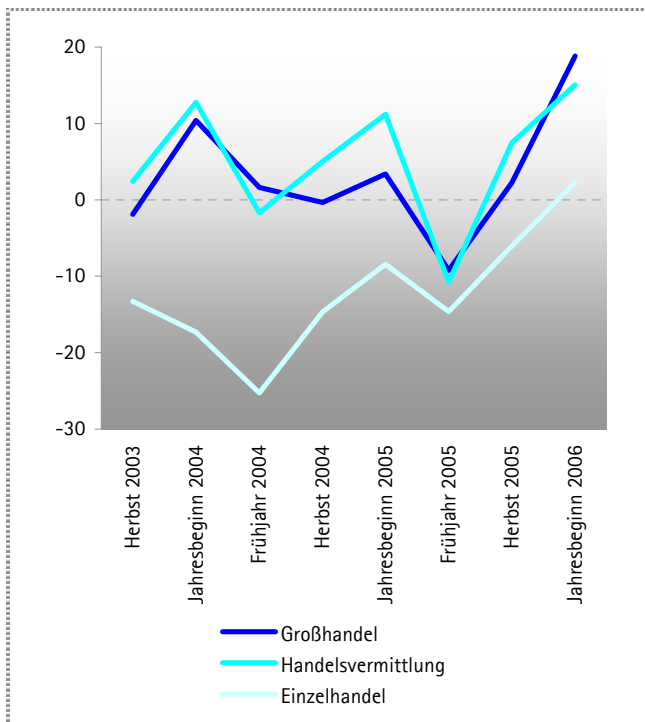


Abb. 3: Geschäftserwartungen – Prozentzahlen saldiert (Anteil der Besser- minus Anteil der Schlechter-Meldungen)

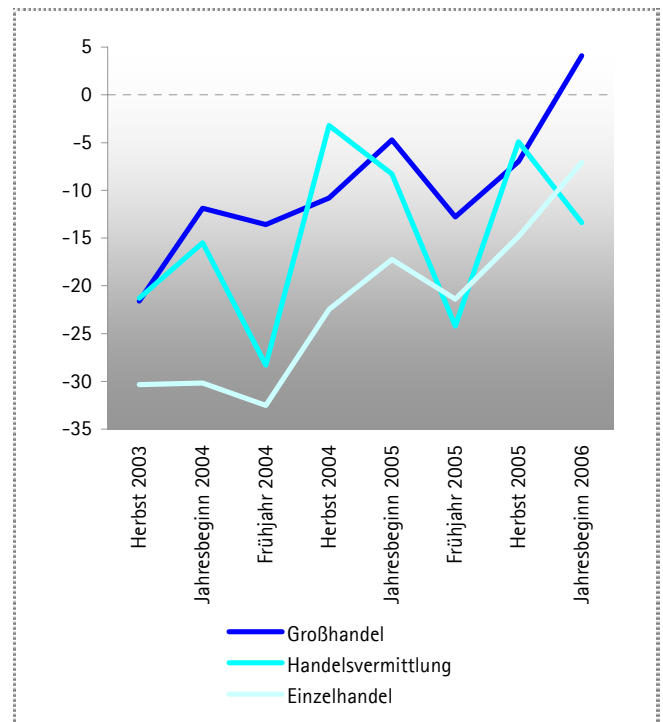


Abb. 5: Investitionspläne – Prozentzahlen saldiert (Anteil der Höher- minus Anteil der Geringer-Meldungen)

II GROßHANDEL UND HANDELSVERMITTLUNG

Export belebt Großhandel

Der Großhandel beurteilt seine wirtschaftliche Lage insgesamt relativ gut. Gegenüber dem letzten Befragungstermin im Herbst 2005 legte der Lagesaldo um 12 Prozentpunkte zu und stieg von minus 4 auf plus 8 Prozentpunkte. Auch im Vergleich zum Vorjahreswert ist ein Anstieg zu verzeichnen, der allerdings nur bei 5 Prozentpunkten liegt.

Am besten gestimmt sind Großhändler aus exportorientierten Sparten: so liegt der Lagesaldo bei Großhändlern von Gebrauchs- und Verbrauchsgütern bei plus 12 Prozentpunkten und bei Großhändlern im Bereich „Maschinen, Ausrüstungen, Zubehör“ sogar bei plus 19 Prozentpunkten.

Weniger gut ist die Lage beim landwirtschaftlich orientierten Großhandel (landwirtschaftliche Grundstoffe und lebende Tiere): hier liegt der Lagesaldo bei minus einem Prozentpunkt. Mit dafür verantwortlich sind die rückläufigen Preise für Getreide, Saaten und Futtermitteln.

Ebenfalls unterdurchschnittlich wird die Lage durch Unternehmen des Großhandels mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabak beurteilt (Lagesaldo plus 3 Prozentpunkte). Hier schlägt erstens der harte Preiskampf im Lebensmitteleinzelhandel durch, der auch an den Margen der Großhändler frisst. Zweitens leidet der Tabakwarengroßhandel unter der Erhöhung der Tabaksteuer und den dadurch rückläufigen Absatzzahlen.

Maschinen heiß begehrt

Ein Drittel der Großhändler erwartet für 2006 bessere Geschäfte und nur 14 Prozent blicken pessimistisch auf die nächsten zwölf Monate. Damit hat sich auch hier die Situation gegenüber den vorherigen Befragungsterminen noch deutlich verbessert.

Auch bei den Geschäftserwartungen liegt der Maschinengroßhandel weit vorne und strotzt vor Optimismus. Ein Erwartungssaldo von plus 36 Prozentpunkten und nur 7 Prozent der Unternehmen, die schlechtere Geschäfte erwarten, belegen dies deutlich.

Schlusslicht ist wiederum der landwirtschaftlich orientierte Großhandel mit einem Saldo von minus 5 Prozentpunkten. Damit steht dieser Bereich zwar besser da als im Vorjahr, aber schlechter als bei der Herbstumfrage. Zu diesem Zeitpunkt war man gerade ein Prozentpunkt über der Null-Linie.

Auch der Lebensmittel-Großhandel erwartet von 2006 keine Wunder. Zwar sind die Erwartungen besser als bei den vorherigen Umfragen, liegen aber im Vergleich zum gesamten Großhandel mit einem Saldo von plus 6 Prozentpunkten weit unter dem Durchschnitt.

Lichtblick Export

Das Exportgeschäft ist einer der Wachstumstreiber für den Großhandel. 41 Prozent der Unternehmen erwarten in diesem Jahr höhere Exporte, nur 6 Prozent gehen von geringeren Ausfuhren aus. Damit werden sogar die Werte aus dem Herbst übertroffen.

Ausnahmsweise liegt der Maschinengroßhandel hier nicht an erster Stelle. Am höchsten liegt der Exportsaldo bei den Großhändlern von Ge- und Verbrauchsgütern (plus 48 Prozentpunkte), gefolgt vom Großhandel mit nicht landwirtschaftlichen Halbwaren, Altmaterialien und Reststoffen (plus 42 Prozentpunkte).

Kaufleute mit technischem Verstand gesucht

Optimistisch geben sich die Großhändler auch in Sachen Beschäftigung: Mit einem Saldenanstieg um neun Prozentpunkte gegenüber Herbst 2005 auf nunmehr nur noch minus drei Prozentpunkte signalisieren sie zu Jahresbeginn 2006 eine erkennbar gestiegene Beschäftigungsneigung und liegen damit sogar um 3 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt. Antreiber der Entwicklung ist auch hier wieder der Maschinengroßhandel mit einem Beschäftigungssaldo von plus 5 Prozentpunkten – fast ein Fünftel der Betriebe will neue Mitarbeiter einstellen. Schlusslichter sind wieder der landwirtschaftlich orientierte Großhandel sowie der Großhandel mit Lebensmitteln (Beschäftigungssaldo minus 15 bzw. minus 13 Prozentpunkte).

Investitionsneigung nimmt zu

Die Großhandelsbetriebe wollen zu Jahresbeginn 2006 wieder mehrheitlich ihr Investitionsvolumen im Jahresverlauf ausweiten (Investitionssaldo plus 3 Prozentpunkte). Damit steigt der Saldo im Vergleich zum Herbst 2005 um 10 Prozentpunkte. Die größte Investitionsneigung gibt es mit einem Saldo von plus 10 Prozentpunkten beim Maschinengroßhandel.

Norden beim Export vorne

Regional schneidet der Süden am besten ab. Die höchsten positiven Salden bei Geschäftslage und -erwartungen sowie bei Beschäftigungs- und Investitionsplänen werden von dort geliefert. Eine Ausnahme gibt es: die Exporterwartungen. Hier hat der Norden die Nase vorn und kann mit seinen exportorientierten Standorten von der vitalen Außenwirtschaft profitieren.

Tab. 3: Überblick Salden Großhandel (inkl. Handelsvermittlung) gesamt nach Regionen

Region	Nord	Süd	West	Ost	Gesamt
Geschäftslage	8	15	6	-2	8
Geschäftserwartungen	13	27	18	-1	18
Export-erwartungen*)	43	31	34	42	35
Beschäftigungspläne	-4	-1	-3	-9	-3
Investitionspläne	-1	10	1	-1	3

Größenvorteile im Großhandel

Auch in der Großhandelsbranche profitieren die größeren Unternehmen stärker von der positiven Entwicklung. Fast durchweg weisen sie die besseren Werte auf. Nur bei den Beschäftigungsplänen bleiben Sie mit den kleinen und mittelgroßen Betrieben auf einem Niveau.

Tab. 4: Überblick Salden Großhandel (inkl. Handelsvermittlung) gesamt nach Unternehmensgröße

Beschäftigte	1-9	10-19	20-199	200-999	mehr als 1.000
Geschäftslage	-3	8	14	25	18
Geschäftserwartungen	13	22	21	27	23
Export-erwartungen*)	34	34	34	49	k.A.
Beschäftigungspläne	-1	-3	-3	-1	-4
Investitionspläne	-6	2	8	12	29

*) Die Zahl der Betriebe, die die Frage nach den Erwartungen zur Exportentwicklung wurde nur von einem geringen Teil der Handelsunternehmen beantwortet, da die meisten kein Exportgeschäft betreiben.

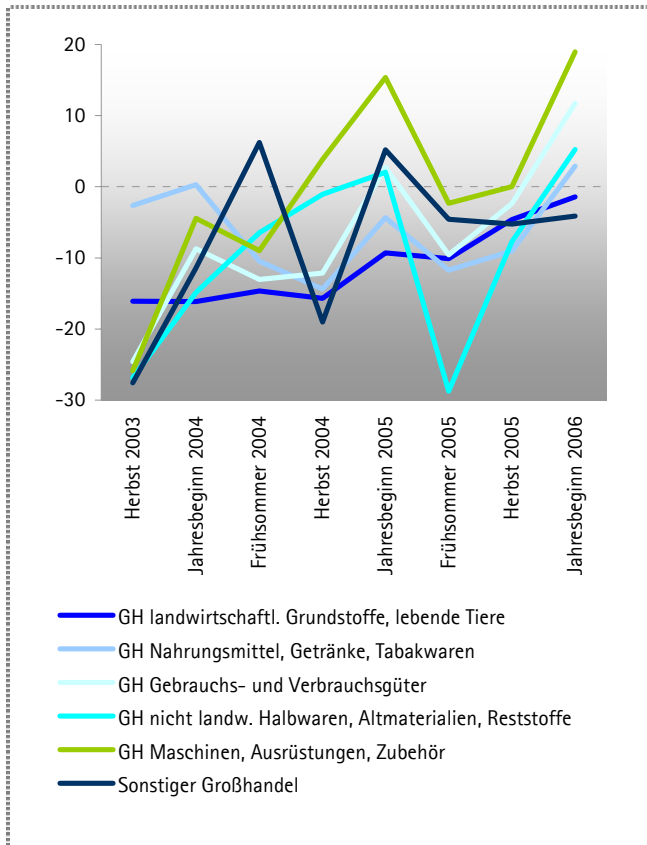


Abb. 6: Geschäftslage (Saldo Gut/Schlecht-Anteile)

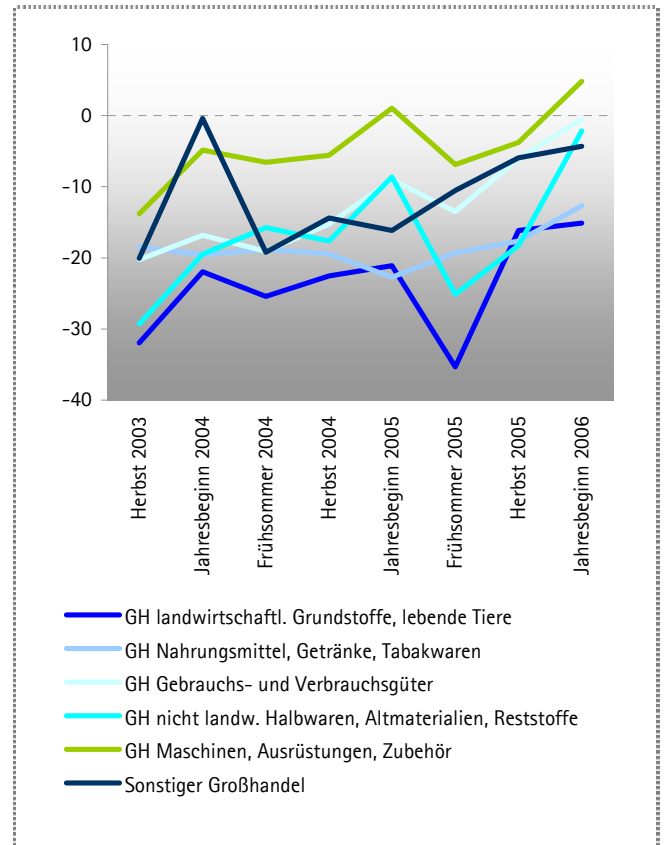


Abb. 8: Beschäftigungspläne (Saldo Höher/Geringer-Anteile)

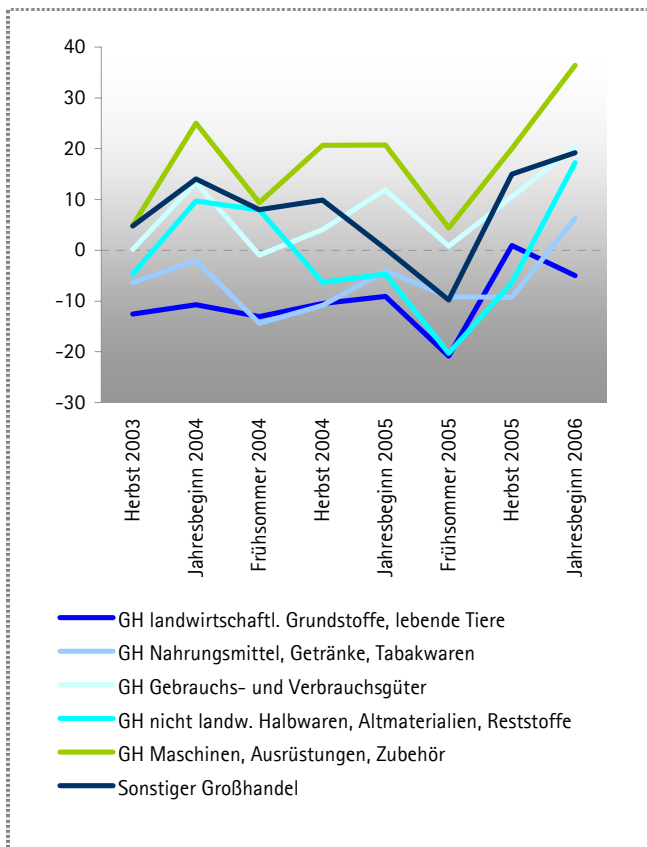


Abb. 7: Geschäftserwartungen (Saldo Besser/Schlechter-Anteile)

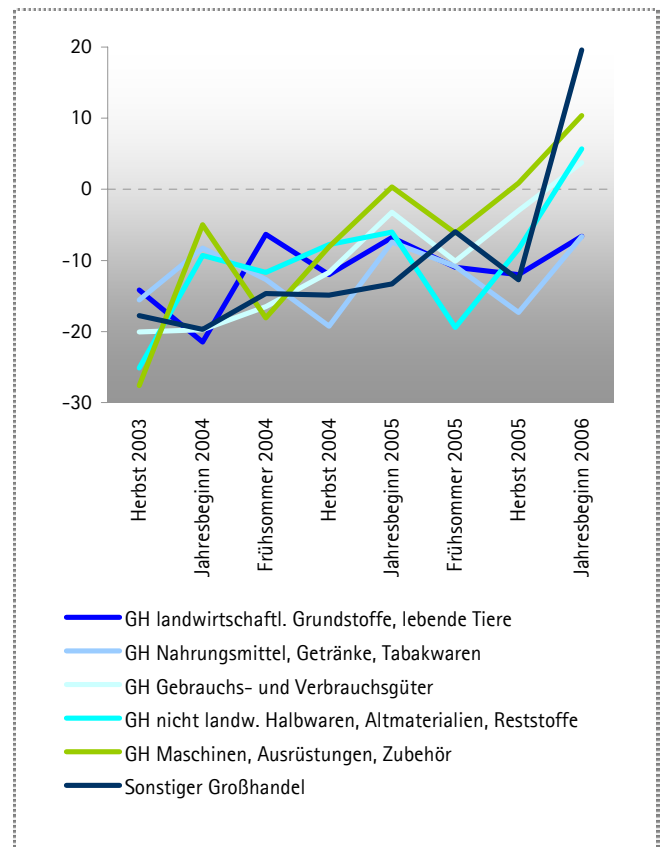


Abb. 9: Investitionsabsichten (Saldo Höher/Geringer-Anteile)

III EINZELHANDEL

Lage weiterhin ernst...

Seit geraumer Zeit verhindert die abwartende Haltung vieler Konsumenten, dass die zunehmend bessere konjunkturelle Lage auf den Einzelhandel übergreift. Zwar verbessert sich die Lagebeurteilung der Einzelhändler sowohl gegenüber der Vorumfrage als auch binnen Jahresfrist. Doch erstens hellt sich deren Stimmung nur unterdurchschnittlich auf und zweitens hängt die Lagebeurteilung des Einzelhandels per Saldo immer noch im tiefroten Bereich fest (minus 13 Prozentpunkte; gewerblich Wirtschaft gesamt: plus 11 Prozentpunkte). Am schlechtesten beurteilt der Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (u. a. Waren-/Kaufhäuser) die Lage (-18 Prozentpunkte). Etwas besser geht es dem sonstigen Facheinzelhandel und den Apotheken (-13 bzw. -12 Prozentpunkte).

... aber Hoffnungsschimmer am Horizont

Der Erwartungssaldo der Einzelhändler legt gegenüber der Vorumfrage zwar nur unterdurchschnittlich zu, aber er erreicht erstmals seit 2000 wieder einen positiven Wert. Dabei ist die Zuversicht der Branchen recht unterschiedlich. Während beim Facheinzelhandel und den „Einzelhändler mit Waren verschiedener Art“ der Erwartungssaldo mit plus 5 bzw. plus 11 Prozentpunkten über dem Einzelhandelsdurchschnitt liegt, erwarten der Lebensmittelhandel (minus 15 Prozentpunkte) und die Apotheken keine Besserung für das nächste Jahr (minus 26 Prozentpunkte).

Gründe für die Katerstimmung in Teilen des Lebensmittelhandels sind sicherlich der harte Preiskampf und die weiter zunehmende Expansion der Discounter. Dadurch werden vor allem kleine und mittelständische Lebensmittelhändler unter Druck gesetzt. Die Großen der Branche sind dagegen positiver gestimmt. Die Apotheken und der medizinische Fachhandel leiden unter der Gesundheitspolitik und Sparmaßnahmen bei Medikamenten.

Verkäufer wenig gefragt

Die gerade erst wieder anlaufende Binnenkonjunktur ermutigt die meisten Einzelhändler noch nicht dazu, Neueinstellungen vorzunehmen. Per Saldo steht sogar weiterhin Personalabbau auf der Agenda. Die für 2007 angekündigte Mehrwertsteuererhöhung belastet die Personalpläne der Betriebe zusätzlich. Entsprechend hinkt der Anstieg der Beschäftigung im Einzelhandel im Vergleich zur Gesamtwirtschaft deutlich hinterher: Der Saldo steigt nur um magere drei Prozentpunkte auf minus 14 Prozentpunkte, liegt damit aber immerhin 10 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert.

Investition noch immer Mangelware

In punkto Investitionen bleiben trotz positiver Entwicklung die Pessimisten in der Überzahl – der Saldo liegt mit minus sieben Prozentpunkten noch immer im negativen Bereich. Knapp ein Drittel der Einzelhändler will auf Sicht des Geschäftsjahres 2006 sein Investitionsvolumen drosseln. Besonders zurückhaltend sind Apotheken und der medizinische Facheinzelhandel (Investitionssaldo minus 18 Prozentpunkte).

Süden auf Überholkurs, Osten Schlusslicht

Regional liegt auch bei der Bewertung von Lage und Erwartungen der Süden vorne, während der Osten zum Teil unter dem Durchschnitt liegt. Besonders gilt dies für die Geschäftserwartungen. Während der Erwartungssaldo insgesamt leicht im Plus liegt, schafft er es in Ostdeutschland nicht mal annähernd in Richtung der Null-Linien, sondern liegt bei minus 20 Prozentpunkte. Die Süddeutschen blicken dagegen mit einem Erwartungssaldo von plus 12 Prozentpunkten auf das Jahr 2006.

In Sachen Beschäftigung gibt es wenig Unterschiede: nur wenige Betriebe im Einzelhandel planen Neueinstellung, die meisten halten ihr Personal konstant. Doch ein Fünftel wird Personal abbauen und das gilt quer durch die Republik.

Die Betriebe im Süden sind am ehesten geneigt, mehr zu investieren. In den anderen Regionen sind eher geringere Ausgaben für Investitionen geplant. Damit liegt man weiter unter dem Gesamtdurchschnitt der gewerblichen Wirtschaft (Investitionssaldo plus 3 Prozentpunkte).

Tab. 5: Überblick Salden Einzelhandel (ohne KfZ-Handel, Tankstellen) gesamt nach Regionen (Angaben in Prozentpunkten)

Region	Nord	Süd	West	Ost	Gesamt
Geschäftslage	-14	-8	-16	-18	-13
Geschäftserwartungen	5	12	1	-20	2
Beschäftigungspläne	-16	-12	-14	-15	-14
Investitionspläne	-8	-2	-9	-10	-7

Kleine Betriebe im Einzelhandel wenig Chancen?

Die großen Einzelhandelsbetriebe bewerten ihre geschäftliche Lage und auch ihre Erwartungen für 2006 wesentlich besser als kleine Unternehmen. Das wirkt sich auch auf die Investitions- und Beschäftigungspläne aus. So wollen bei den Betrieben mit mehr als 200 Mitarbeitern immerhin 18 Prozent der Betriebe mehr Personal einstellen und über ein Drittel will mehr investieren als im Vorjahr.

Tab. 6: Überblick Salden Einzelhandel (ohne KfZ-Handel, Tankstellen) gesamt nach Unternehmensgröße (Angaben in Prozentpunkten)

Beschäftigte	1-9	10-19	20-199	200-999	mehr als 1.000
Geschäftslage	-22	-12	-2	5	-9
Geschäftserwartungen	-5	2	10	18	51
Beschäftigungspläne	-13	-19	-17	-3	5
Investitionspläne	-15	-8	2	18	-15

Die Zahlen zeigen, dass es für die kleinen Betriebe im Einzelhandel weiterhin sehr angespannt bleibt. Große Betriebe profitieren von Größenvorteilen und stehen wirtschaftlich oft besser dar als Klein- und Mittelständler. Es ist zu befürchten, dass trotz der anspruchsvollen Binnenkonjunktur viele der kleineren Handelsunternehmen nicht oder nur recht schlecht über die Runden kommen werden. Starker Wettbewerb und hoher Preisdruck machen Ihnen das Leben schwer. Zudem fehlt ihnen häufig das Kapital für die notwendigen Investitionen. Die Banken zeigen sich bei Krediten für den Einzelhandel sehr zurückhaltend, so dass Investitionen, die notwendig sind, um den Kunden weiterhin ein attraktives Angebot zu bieten, häufig ausbleiben.

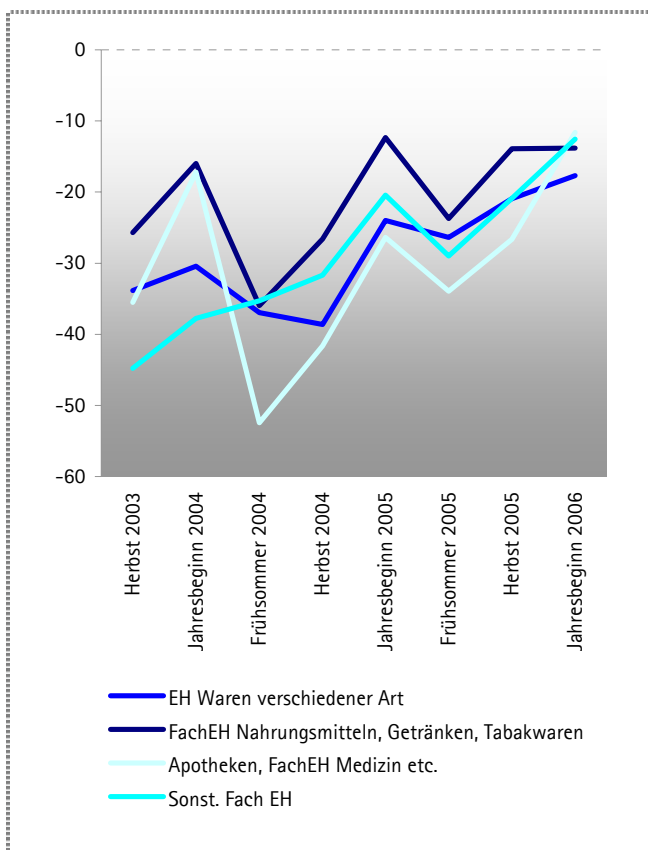


Abb. 10: Geschäftslage im Einzelhandel (Saldo Gut/Schlecht-Anteile)

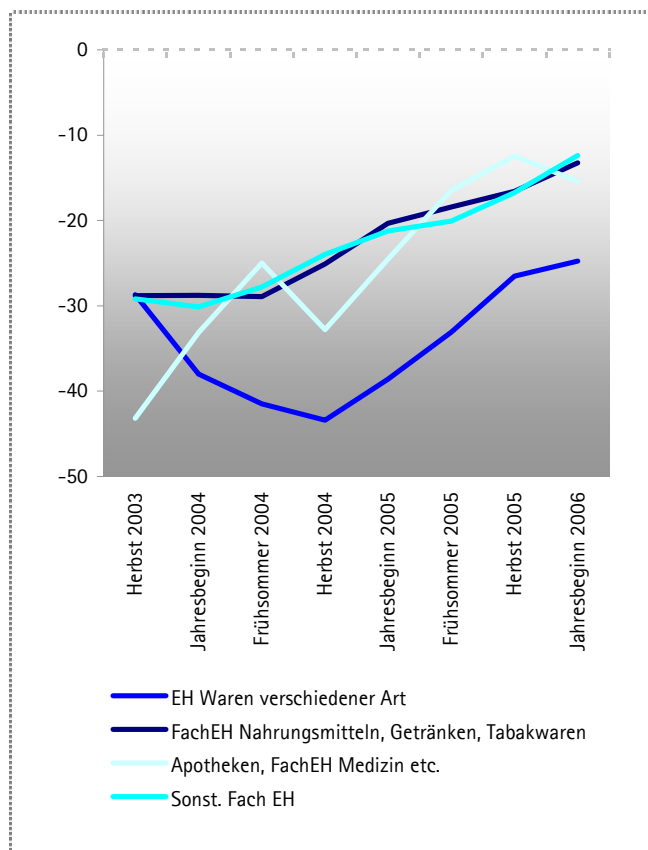


Abb. 12: Beschäftigungspläne im Einzelhandel (Saldo Höher/Geringer-Anteile)

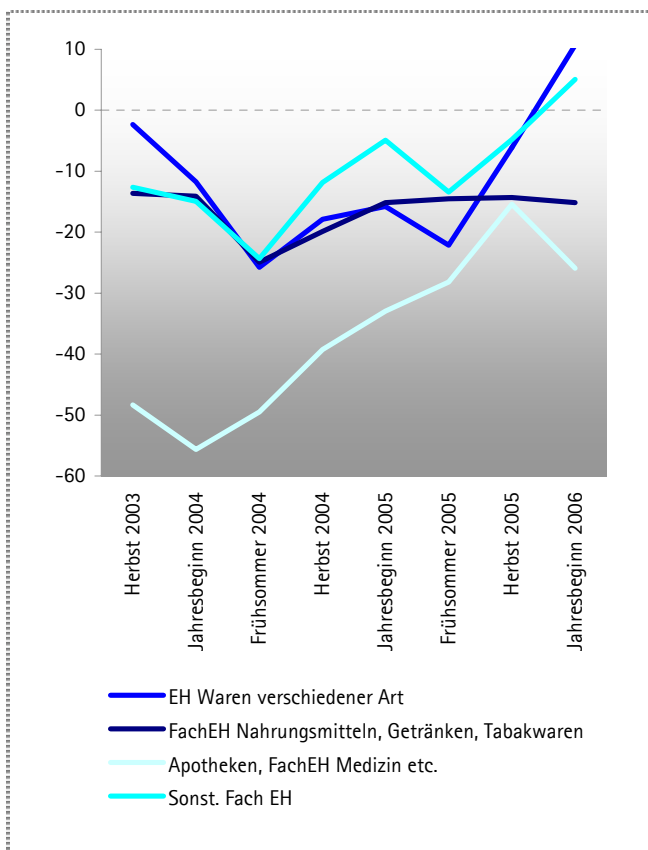


Abb. 11: Geschäftserwartungen im Einzelhandel (Saldo Besser/Schlechter-Anteile)

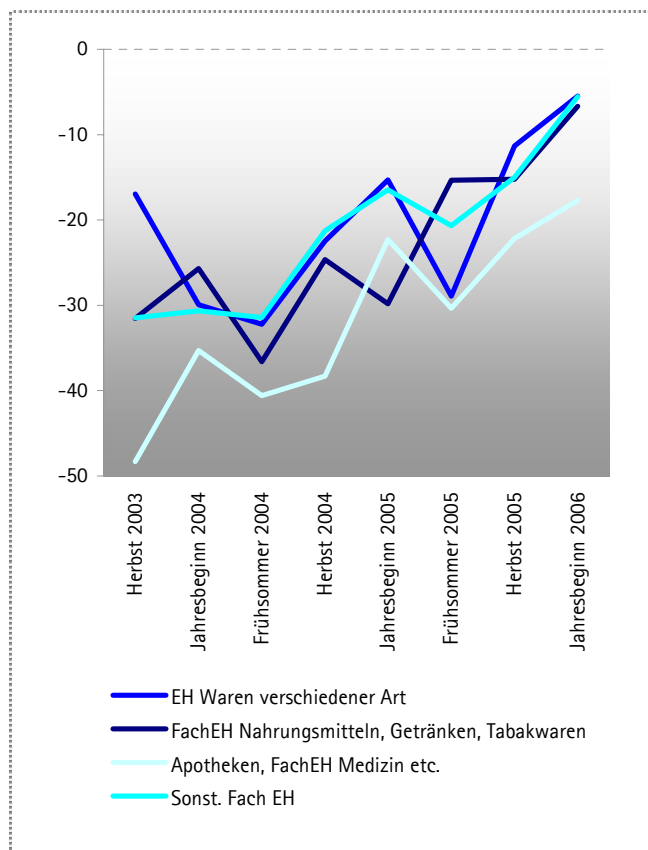


Abb. 13: Investitionsabsichten im Einzelhandel (Saldo Höher/Geringer-Anteile)

Sonstiger Facheinzelhandel – Vereinzelte Highlights

Der sonstige Facheinzelhandel stellt eine große Gruppe innerhalb des Einzelhandels dar. Deswegen wird diese Gruppe hier noch einmal detailliert betrachtet.

Der Facheinzelhandel bewegt sich langsam aus dem tiefen Tal der Lagebewertungen der vergangenen Jahre heraus. Im Vergleich zum Vorjahreswert ist der Lagesaldo um 7 Prozentpunkte auf minus 13 Prozentpunkte gestiegen. Die beste Geschäftslage meldet der Facheinzelhandel für Elektrogeräte. Dort gleichen sich die Unternehmensanteile der „Gut“-Antworten mit denen der „Schlecht“-Antworten schon fast wieder aus (Lagesaldo: minus zwei Prozentpunkte). Ähnliches gilt für den Einzelhandel mit Metallwaren, Bau- und Handwerkerbedarf sowie für den Bereich PBS (Papier-, Büro- und Schreibwaren): Hier erreicht der Saldo minus sechs Prozentpunkte – und somit einen Wert, der deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt.

Bei den Erwartungen liegen die Unternehmen das erste Mal seit langem wieder im Plus (Erwartungssaldo plus 5 Prozentpunkte). Insbesondere die Bereiche Textil sowie Möbel, Einrichten und Hausrat sind für 2006 sehr zuversichtlich (Erwartungssaldo plus 13 bzw. plus 16 Prozentpunkte).

Bei Beschäftigungs- und Investitionsplänen liegen die Facheinzelhändler unter dem Gesamthandelsdurchschnitt. Nur 8 Prozent der Betriebe denken an mehr Personal, 20 Prozent wollen mit weniger Mitarbeitern auskommen. Die meisten Einstellungen werden im sonstigen Facheinzelhandel und im Einzelhandel mit Metallwaren, Bau- und Handwerkerbedarf stattfinden (Beschäftigungssaldo minus 3 bzw. minus 6 Prozentpunkte). Letztere Gruppe will dafür weniger in Investitionen stecken. Das gilt auch für den Einzelhandel mit Tapeten, Böden, Kunst und Wertgegenständen (Investitionssaldo minus 11 bzw. minus 13 Prozentpunkte).

Regional macht sich auch hier der wirtschaftlich starke Süden bemerkbar. Bis auf die Beschäftigungspläne sind die Zahlen überall besser als in den anderen Regionen. Überdurchschnittlich negativ sieht der Osten die aktuelle Lage und auch die Erwartungen für 2006 sind mit einem Saldo von minus 11 Prozentpunkten vergleichsweise schlecht. Alle anderen Regionen liegen im Plus.

Tab. 7: Überblick Salden sonstiger Facheinzelhandel nach Regionen (Angaben in Prozentpunkten)

Region	Nord	Süd	West	Ost	Gesamt
Geschäftslage	-14	-6	-15	-19	-12
Geschäftserwartungen	5	16	2	-11	5
Beschäftigungspläne	-15	-12	-12	-11	-12
Investitionspläne	-7	0	-9	-6	-6

Im Facheinzelhandel geht es den großen Unternehmen wesentlich besser als dem Rest. Kleine Betriebe schätzen ihre derzeitige Lage nicht als besonders rosig ein und erreichen selbst beim Erwartungssaldo nur minus einen Prozentpunkt. Die guten Aussichten führen bei den größeren Facheinzelhandelsbetrieben zu einem deutlich höheren Personalbedarf (Saldo plus 9 Prozentpunkte) sowie zu einer starken Investitionsneigung (Saldo plus 26 Prozentpunkte).

Tab. 8: Überblick sonstiger Facheinzelhandel nach Unternehmensgröße (Angaben in Prozentpunkten)

Beschäftigte	1-9	10-19	20-199	200-999	mehr als 1.000*)
Geschäftslage	-22	-11	2	15	-
Geschäftserwartungen	-1	8	13	28	-
Beschäftigungspläne	-11	-18	-13	9	-
Investitionspläne	-14	-5	6	26	-

*) Anzahl der Antworten für Auswertung zu gering

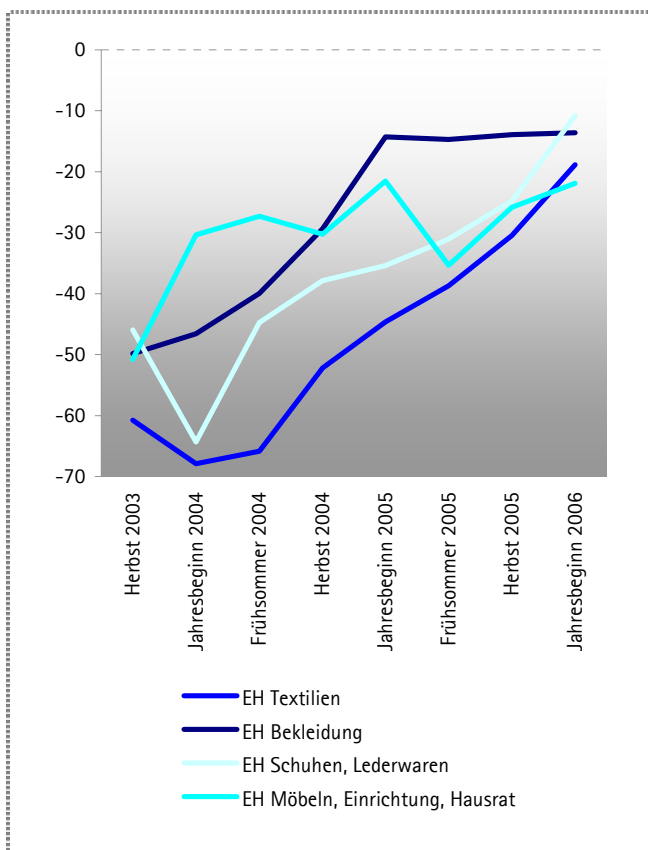


Abb. 14: Geschäftslage im sonstigen Facheinzelhandel I (Saldo Gut/Schlecht-Anteile)

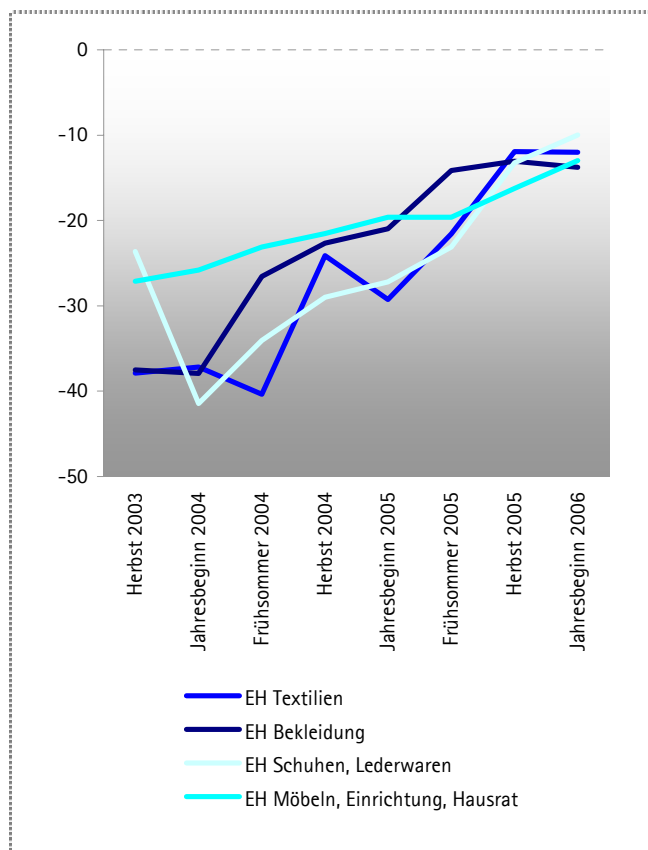


Abb. 16: Beschäftigungspläne im sonstigen Facheinzelhandel I (Saldo Höher/Geringer-Anteile)

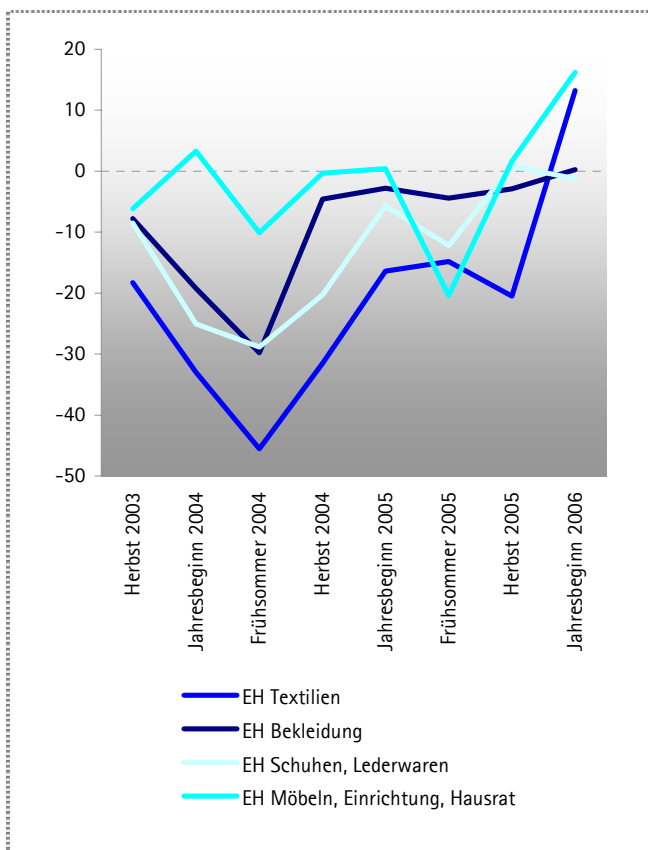


Abb. 15: Geschäftserwartungen im sonstigen Facheinzelhandel I (Saldo Besser/Schlechter-Anteile)

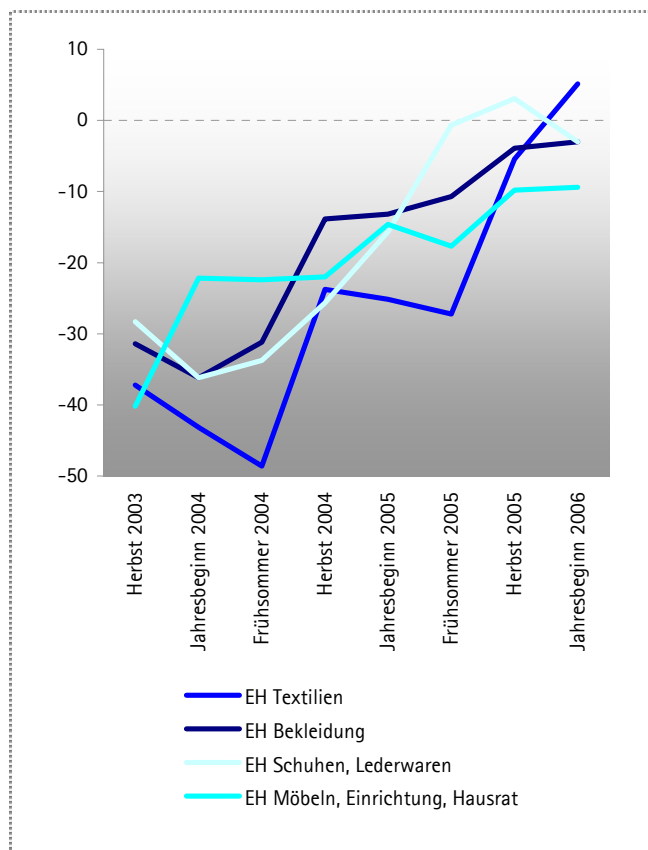


Abb. 17: Investitionsabsichten im sonstigen Facheinzelhandel I (Saldo Höher/Geringer-Anteile)

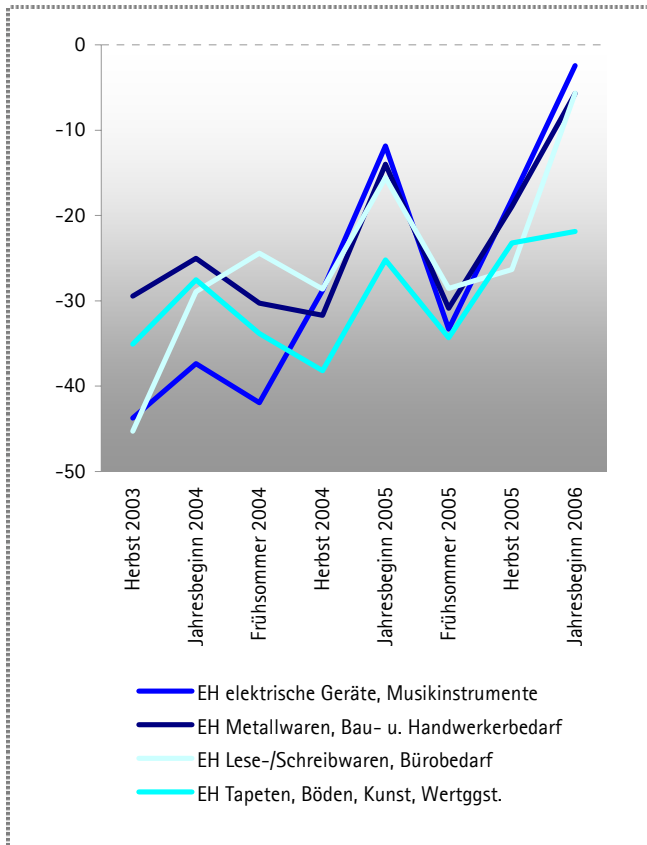


Abb. 18: Geschäftslage im sonstigen Facheinzelhandel II (Saldo Gut/Schlecht-Anteile)

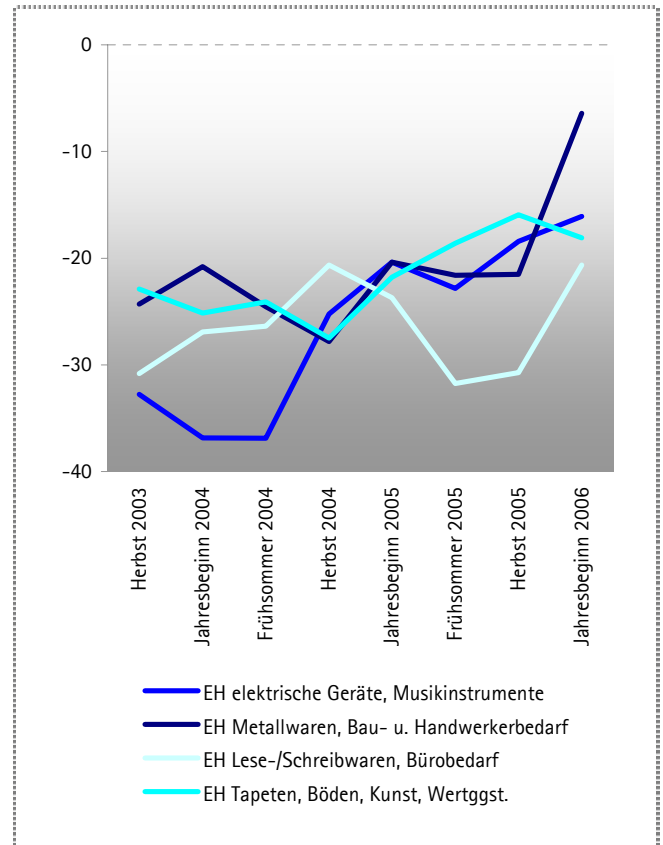


Abb. 20: Beschäftigungspläne im sonstigen Facheinzelhandel II (Saldo Höher/Geringer-Anteile)

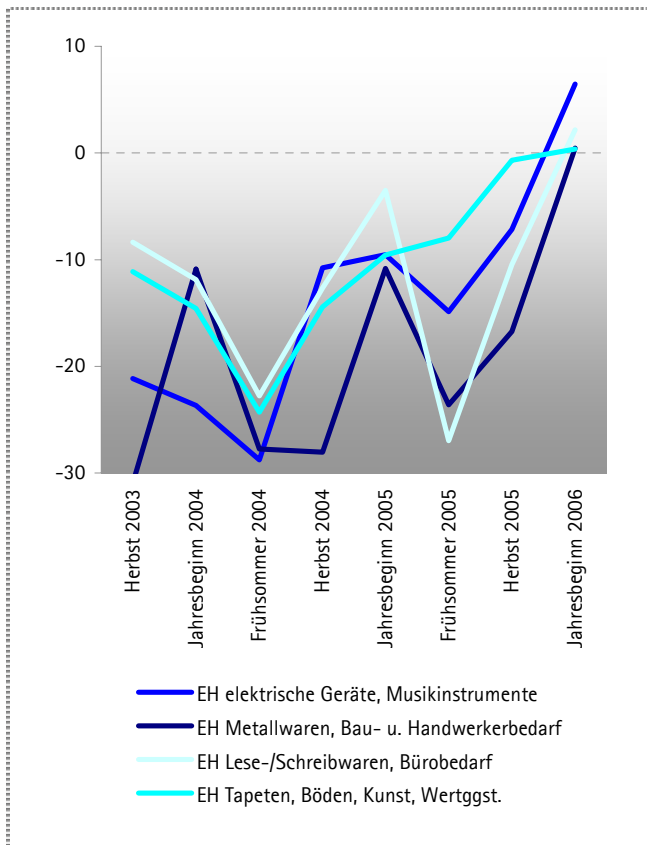


Abb. 19: Geschäftserwartungen im sonstigen Facheinzelhandel II (Saldo Besser/Schlechter-Anteile)

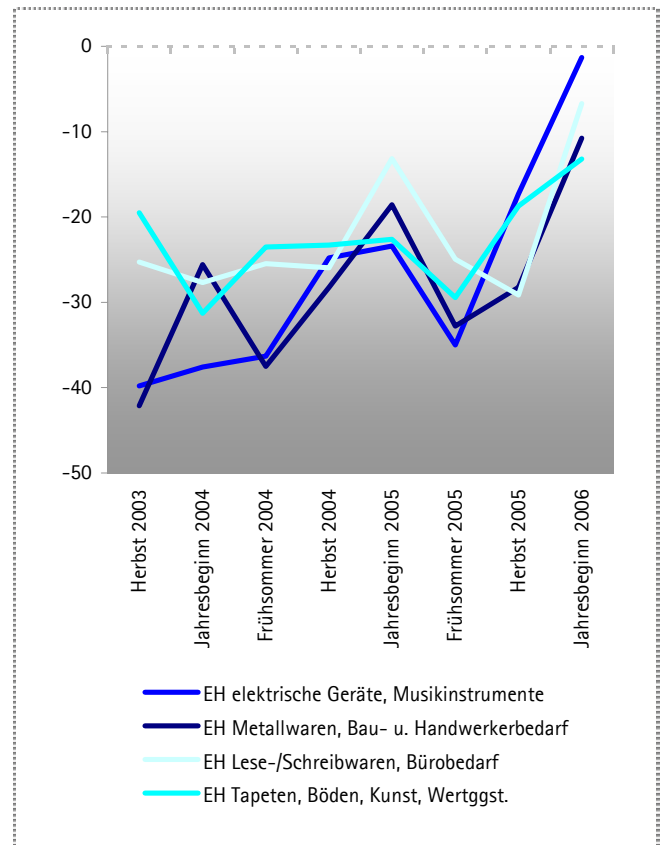


Abb. 21: Investitionsabsichten im sonstigen Facheinzelhandel II (Saldo Höher/Geringer-Anteile)

IV ANHANG

Fragen des DIHK zur wirtschaftlichen Situation zu Jahresbeginn 2006

I Wirtschaftslage

Wie beurteilt Ihr Unternehmen seine gegenwärtige Lage? – Welches sind die Hauptgründe?

Gut	befriedigend	schlecht
-----	--------------	----------

II Erwartungen

Mit welcher Entwicklung rechnet Ihr Unternehmen in den kommenden 12 Monaten? Welches sind die Hauptgründe? – Welche Veränderungen gibt es gegenüber Ihrer Stellungnahme vom Herbst 2005? – Worin sieht Ihr Unternehmen besondere Risiken und Chancen für seine Geschäftsentwicklung in den kommenden 12 Monaten?

Besser	gleich bleibend	schlechter
--------	-----------------	------------

III Export

Mit welcher Entwicklung der Exporte rechnet Ihr Unternehmen in den kommenden 12 Monaten? Welches sind die Hauptgründe? – Welche Veränderungen gibt es gegenüber der Stellungnahme vom Herbst 2005?

höher	gleich bleibend	geringer
-------	-----------------	----------

IV Investitionen

Wie werden sich die Ausgaben Ihres Unternehmens für Investitionen im Inland in den kommenden 12 Monaten voraussichtlich entwickeln? – Welches sind die Hauptgründe? Welche Veränderungen gibt es gegenüber der Stellungnahme vom Herbst 2005?

höher	gleich bleibend	geringer
-------	-----------------	----------

V Beschäftigung

Wie wird sich die Beschäftigtenzahl Ihres Unternehmens im Inland in den kommenden 12 Monaten voraussichtlich entwickeln? – Welches sind die Hauptgründe? Welche Veränderungen gibt es gegenüber der Stellungnahme vom Herbst 2005?

höher	gleich bleibend	geringer
-------	-----------------	----------

Erläuterung zur Auswertung und Darstellung der Ergebnisse

Die Einteilung der Geschäftsbereiche orientiert sich an der Wirtschaftszweigklassifikation (WZ 2003) des Statistischen Bundesamtes. Folgende Wirtschaftszweige wurden berücksichtigt:

GA	Handel
50	Handel mit KfZ etc.
501	Handel mit Kraftwagen
502	Instandhaltung und Reparatur von Kfz
503	Handel mit Kraftwagenteilen und -zubehör
504	Handel mit Krafträdern etc., Reparatur
505	Tankstellen
51	Handelsvermittlung & Großhandel
511	Handelsvermittlung
512-519	GH gesamt
512	GH landwirtschaftliche Grundstoffe, lebende Tiere
513	GH Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren
514	GH Gebrauchs- und Verbrauchsgüter
515	GH nicht landw. Halbwaren, Altmaterialien, Reststoffe
518	GH mit Maschinen, Ausrüstungen, Zubehör
519	Sonstiger Großhandel
52	Einzelhandel (ohne KfZ und Tankstellen)
521	EH Waren verschiedener Art
522	FachEH mit Nahrungsmitteln, Getränken, Tabakwaren
523	Apotheken, FachEH Medizin etc.
524	Sonst. Fach EH
5241	Einzelhandel mit Textilien
5242	Einzelhandel Bekleidung
5243	EH Schuhen und Lederwaren
5244	EH mit Möbeln, Einrichtung und Hausrat
5245	EH elektrische Geräte Musikinstrumente
5246	EH Metallwaren, Bau- u. Handwerkerbedarf
5247	EH mit Lese- u Schreibwaren + Bürobedarf
5248	EH Tapeten, Böden, Kunst, Wertggt.
5249	FachEH, ungenannt (in Verkaufsräumen)
525*)	EH mit Antiquitäten
526*)	EH nicht in Verkaufsräumen

*) Wurden nur in der Gesamtzahl berücksichtigt, keine Einzelauswertung möglich, da Anzahl der Antworten zu gering

Die Ergebnisse werden in der Regel in der Form von Salden dargestellt, das heißt der Anteil der „Gut“ / „Besser“ / „Höher“ – Meldungen wird von dem Anteil der „Schlecht“ / „Schlechter“ / „Geringer“ – Meldungen abgezogen.

Tabellen – Geschäftslage im Urteil der Unternehmen²

Handel insgesamt	Gut	Befriedigend	Schlecht	Saldo
Herbst 2003	11	47	42	-31
Jahresbeginn 2004	13	50	37	-24
Frühsommer 2004	13	51	36	-23
Herbst 2004	14	50	35	-21
Jahresbeginn 2005	18	53	29	-11
Frühsommer 2005	14	49	37	-23
Herbst 2005	17	53	30	-13
Jahresbeginn 2006	20	55	24	-4
Handelsvermittlung und Großhandel gesamt	Gut	Befriedigend	Schlecht	Saldo
Herbst 2003	13	50	36	-23
Jahresbeginn 2004	17	56	27	-10
Frühsommer 2004	17	56	26	-9
Herbst 2004	19	56	25	-6
Jahresbeginn 2005	24	56	21	3
Frühsommer 2005	16	52	32	-16
Herbst 2005	20	55	25	-5
Jahresbeginn 2006	25	57	17	8
Einzelhandel (ohne KfZ und Tankstellen) gesamt	Gut	Befriedigend	Schlecht	Saldo
Herbst 2003	8	43	49	-41
Jahresbeginn 2004	10	45	45	-35
Frühsommer 2004	9	44	46	-37
Herbst 2004	11	45	44	-33
Jahresbeginn 2005	14	52	34	-20
Frühsommer 2005	13	46	41	-28
Herbst 2005	14	52	34	-20
Jahresbeginn 2006	17	53	30	-13
Sonstiger Facheinzelhandel gesamt	Gut	Befriedigend	Schlecht	Saldo
Herbst 2003	8	40	52	-44
Jahresbeginn 2004	9	43	47	-38
Frühsommer 2004	10	45	45	-35
Herbst 2004	11	46	43	-32
Jahresbeginn 2005	15	51	35	-20
Frühsommer 2005	13	45	42	-29
Herbst 2005	14	51	35	-21
Jahresbeginn 2006	18	52	30	-12

² Durch Rundungen kann die Gesamtsumme der Einzelwerte in den folgenden Tabellen von 100 abweichen.

Tabellen – Geschäftserwartungen der Unternehmen

Handel insgesamt	Besser	Gleich	Schlechter	Saldo
Herbst 2003	24	45	31	-7
Jahresbeginn 2004	26	46	29	-3
Frühsommer 2004	22	44	34	-12
Herbst 2004	22	48	30	-8
Jahresbeginn 2005	21	56	23	-2
Frühsommer 2005	18	52	30	-12
Herbst 2005	21	55	23	-2
Jahresbeginn 2006	28	55	17	11
Handelsvermittlung und Großhandel gesamt	Besser	Gleich	Schlechter	Saldo
Herbst 2003	26	47	27	-1
Jahresbeginn 2004	33	46	22	11
Frühsommer 2004	28	46	26	2
Herbst 2004	25	50	25	0
Jahresbeginn 2005	24	55	21	3
Frühsommer 2005	19	52	29	-10
Herbst 2005	24	55	21	3
Jahresbeginn 2006	32	53	14	18
Einzelhandel (ohne KfZ und Tankstellen) gesamt	Besser	Gleich	Schlechter	Saldo
Herbst 2003	21	44	34	-13
Jahresbeginn 2004	19	45	36	-17
Frühsommer 2004	16	42	42	-26
Herbst 2004	19	47	34	-15
Jahresbeginn 2005	17	57	26	-9
Frühsommer 2005	17	52	31	-14
Herbst 2005	19	55	25	-6
Jahresbeginn 2006	23	56	21	2
Sonstiger Facheinzelhandel gesamt	Besser	Gleich	Schlechter	Saldo
Herbst 2003	21	46	33	-12
Jahresbeginn 2004	19	46	34	-15
Frühsommer 2004	16	43	41	-25
Herbst 2004	20	48	32	-12
Jahresbeginn 2005	18	58	23	-5
Frühsommer 2005	18	51	31	-13
Herbst 2005	20	55	25	-5
Jahresbeginn 2006	24	57	19	5

Tabellen – Exporterwartungen der Unternehmen

Handel insgesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	25	64	11	14
Jahresbeginn 2004	28	65	7	21
Frühsommer 2004	23	63	13	10
Herbst 2004	29	62	9	20
Jahresbeginn 2005	30	62	8	22
Frühsommer 2005	28	61	11	17
Herbst 2005	31	62	7	24
Jahresbeginn 2006	38	56	6	32
Handelsvermittlung und Großhandel gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	29	63	8	21
Jahresbeginn 2004	33	61	5	28
Frühsommer 2004	24	63	13	11
Herbst 2004	32	60	8	24
Jahresbeginn 2005	28	64	8	20
Frühsommer 2005	25	64	11	14
Herbst 2005	34	59	7	27
Jahresbeginn 2006	41	53	6	35
Einzelhandel (ohne KfZ und Tankstellen) gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	17	58	25	-8
Jahresbeginn 2004	24	64	12	12
Frühsommer 2004	37	53	11	26
Herbst 2004	21	68	11	10
Jahresbeginn 2005	34	53	12	22
Frühsommer 2005	35	49	15	20
Herbst 2005	19	75	7	12
Jahresbeginn 2006	22	73	5	17
Sonstiger Facheinzelhandel gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	19	75	7	12
Jahresbeginn 2004	26	58	16	10
Frühsommer 2004	19	72	10	9
Herbst 2004	20	70	10	10
Jahresbeginn 2005	31	58	11	20
Frühsommer 2005	34	55	11	23
Herbst 2005	10	81	9	1
Jahresbeginn 2006	17	77	6	11

Tabellen – Investitionsabsichten der Unternehmen

Handel insgesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	14	47	39	-25
Jahresbeginn 2004	16	48	36	-20
Frühsommer 2004	17	44	39	-22
Herbst 2004	17	49	34	-17
Jahresbeginn 2005	20	50	30	-10
Frühsommer 2005	18	48	34	-16
Herbst 2005	19	50	30	-11
Jahresbeginn 2006	22	53	25	-2
Handelsvermittlung und Großhandel gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	14	51	35	-21
Jahresbeginn 2004	18	52	30	-12
Frühsommer 2004	18	50	32	-14
Herbst 2004	17	56	27	-10
Jahresbeginn 2005	20	54	25	-5
Frühsommer 2005	18	51	31	-13
Herbst 2005	20	53	27	-7
Jahresbeginn 2006	24	56	21	3
Einzelhandel (ohne KfZ und Tankstellen) gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	13	44	43	-30
Jahresbeginn 2004	13	44	43	-30
Frühsommer 2004	14	39	47	-33
Herbst 2004	17	43	40	-23
Jahresbeginn 2005	17	48	35	-18
Frühsommer 2005	16	46	38	-22
Herbst 2005	18	50	33	-15
Jahresbeginn 2006	21	50	28	-7
Sonstiger Facheinzelhandel gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	12	44	44	-32
Jahresbeginn 2004	13	44	43	-30
Frühsommer 2004	14	40	46	-32
Herbst 2004	17	54	38	-21
Jahresbeginn 2005	17	49	34	-17
Frühsommer 2005	17	46	37	-20
Herbst 2005	17	50	32	-15
Jahresbeginn 2006	22	51	27	-5

Tabellen – Beschäftigungsabsichten der Unternehmen

Handel insgesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	6	64	30	-24
Jahresbeginn 2004	6	65	29	-23
Frühsommer 2004	7	64	29	-22
Herbst 2004	6	66	28	-22
Jahresbeginn 2005	8	67	25	-17
Frühsommer 2005	8	65	28	-20
Herbst 2005	9	68	23	-14
Jahresbeginn 2006	10	70	20	-10
Handelsvermittlung und Großhandel gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	6	66	28	-22
Jahresbeginn 2004	9	68	24	-15
Frühsommer 2004	9	67	24	-15
Herbst 2004	8	69	23	-15
Jahresbeginn 2005	11	70	20	-9
Frühsommer 2005	8	65	27	-19
Herbst 2005	10	68	22	-12
Jahresbeginn 2006	14	69	17	-3
Einzelhandel (ohne KfZ und Tankstellen) gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	5	61	34	-29
Jahresbeginn 2004	4	62	35	-31
Frühsommer 2004	5	61	34	-29
Herbst 2004	5	62	32	-27
Jahresbeginn 2005	5	66	29	-24
Frühsommer 2005	7	65	28	-21
Herbst 2005	8	68	24	-16
Jahresbeginn 2006	8	71	22	-14
Sonstiger Facheinzelhandel gesamt	Höher	Gleich	Geringer	Saldo
Herbst 2003	4	62	34	-30
Jahresbeginn 2004	4	62	34	-30
Frühsommer 2004	4	63	32	-28
Herbst 2004	6	65	30	-24
Jahresbeginn 2005	6	68	27	-21
Frühsommer 2005	6	67	26	-20
Herbst 2005	7	70	23	-16
Jahresbeginn 2006	8	71	20	-12