

PRESSE-INFO

„Branchen-REPORT Berufs- und Schutzkleidung 2018“ – Auf dem Weg in ein neues Zeitalter

Gut betucht in die Zukunft

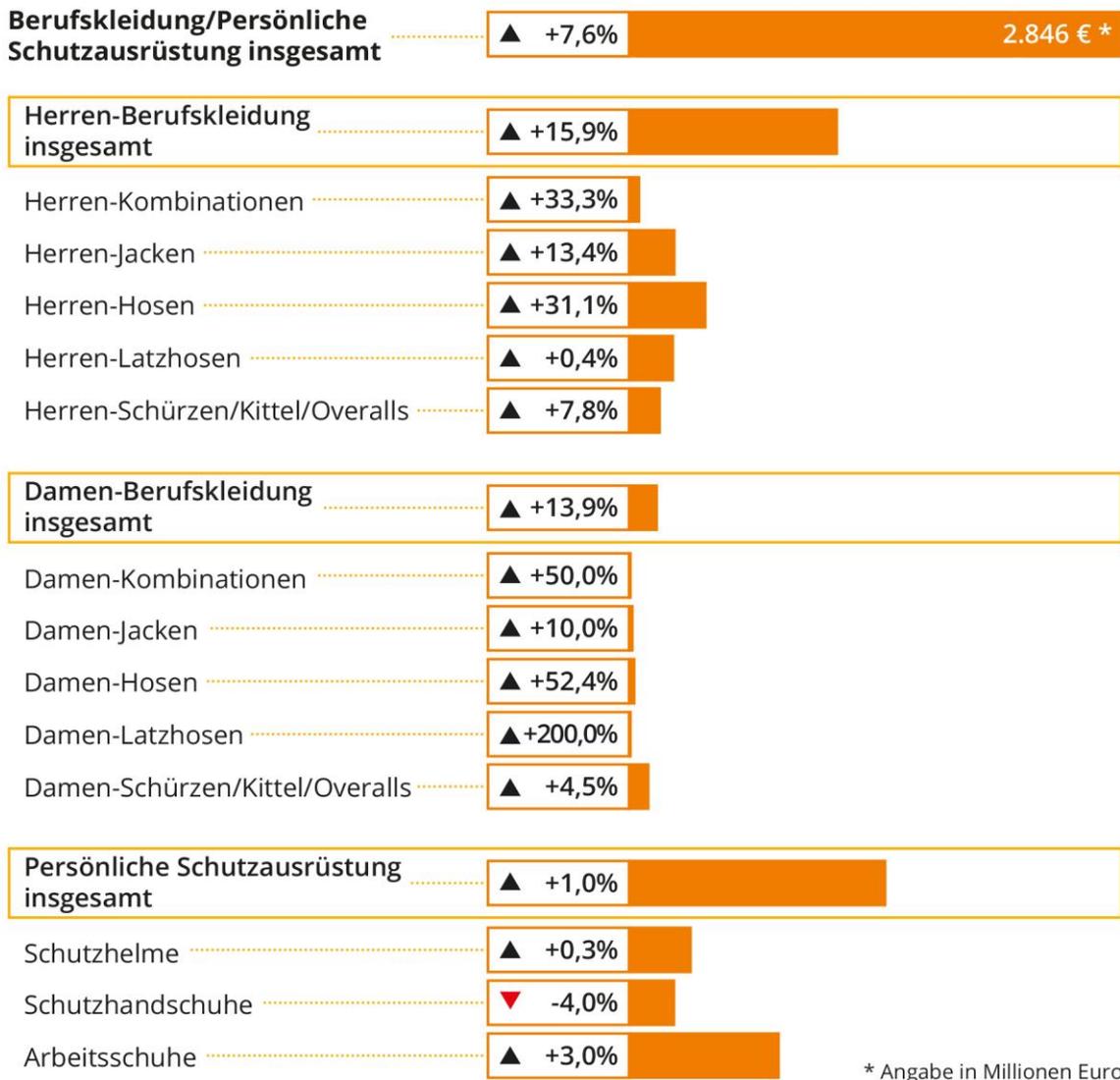
Köln. Der Arbeitsmarkt gerät in Bewegung. Eine zunehmende Digitalisierung der Industrie soll in absehbarer Zukunft viele Arbeitsplätze vernichten. Gleichzeitig werden aber auch neue Berufsbilder entstehen. Einige zeichnen sich heute schon ab, andere müssen erst noch erschaffen werden. Wie aber wird sich die Industrie 4.0 auf die bei der Arbeit getragene Kleidung und Persönliche Schutzausrüstung (PSA) auswirken? Bisher müssen sich Hersteller und Distributeure keine Sorgen machen. Seit vier Jahren steigen die Umsätze in diesem Markt. Der Erfolg geht vor allem auf das Konto der zunehmenden „Fashionisierung“ und Funktionalisierung, die sich die Verbraucher etwas kosten lassen. Dessen ungeachtet werden neue Konzepte notwendig sein, die den Wandel begleiten. Die ersten Anbieter sind bereits mit Lösungen am Markt: Sie entwickeln smarte Berufskleidung und vernetzte Sicherheitssysteme. Diese sind hochpreisiger als klassische Berufskleidung und können dem Markt frische, positive Impulse geben. Auf lange Sicht ist ein weiteres Wachstum daher möglich. Die Branchen-Insider von Marketmedia24 halten eine Zunahme um bis zu 7 Prozent bis zum Jahr 2025 für machbar, wie die jetzt veröffentlichte Studie „Branchen-REPORT Berufs- und Schutzkleidung 2018“ zeigt. Besonderen Grund zur Freude haben Online-Handel und Mietservice: beiden wird ein weiter ansteigender Vertriebsanteil prognostiziert.

Die seit vier Jahren anhaltend gute Branchenentwicklung hat verschiedene Ursachen. „Dazu zählen in erster Linie ein zunehmendes Sicherheitsbewusstsein, die optische und funktionelle Aufwertung der Kollektionen, die unausweichliche Auseinandersetzung mit Nachhaltigkeit und die vermehrte Gleichberechtigung des Angebots für Männer und Frauen. Jeder dieser Trends führt unweigerlich zu einer Verteuerung der Bekleidung“, fasst Textilingenieurin, Fachjournalistin und Studienautorin Sabine Anton-Katzenbach (Textilberatung Hamburg) die Entwicklung der Branche zusammen.

Abzulesen ist diese Entwicklung an den einzelnen Warengruppen: Herren- und Damenhosen haben deutlich zugelegt. Herrenlatzhosen gehen hingegen langsam zurück, wie die neue Marketmedia24-Studie zeigt. „Arbeitshosen sind inzwischen auch in Damenschnitten erhältlich. Frauen in zahlreichen Berufen sind also nicht mehr auf das für ihre männlichen Kollegen entwickelte Kleidungsangebot angewiesen und können sich getrost von dem „Notnagel Latzhose“ verabschieden. Dadurch verändert sich die Nachfrage: Weg von der Herrenlatzhose hin zur Damenbundhose“, weiß Sabine Anton-Katzenbach.

Wachstum für das Outfit im Beruf

Umsatzentwicklung im Jahresvergleich 2017 gegenüber 2010



Seit fünf Jahren wächst die Branche für Berufskleidung und Persönliche Schutzausrüstung (PSA). Auch wenn die Zuwachsrate von 2016 auf 2017 mit 0,1 Prozent moderat ausfiel, lässt sich das Ergebnis im Vergleich von 2010 zu 2017 sehen: Die Umsätze stiegen in dieser Zeit um 7,6 Prozent. Die Gewinner sind Damen- und Herrenhosen. Sie werden mit der richtigen Passform, in modischem Design und funktionellen Extras angeboten. Das lässt die Kasse klingeln.

Quelle: Marketmedia24 (Köln)

Neue Impulse setzt auch das Trend-Thema Nachhaltigkeit. Händler wie Hersteller engagieren sich mit Produkten aus umweltverträglichen Materialien, mit besonders haltbarer, langlebiger Kleidung oder mit sozialen und fairen Fertigungsbedingungen für Ressourcenschonung und Menschenrechte. Der Branchenreport präsentiert erstmals die Aktivitäten verschiedener Anbieter auf ökologischem und sozialem Terrain. Starke Impulse der Bewegung kommen aus den Niederlanden, aber verschiedene deutsche Anbieter ziehen nach. Auf dem Gebiet der ethischen Nachhaltigkeit sind auch viele skandinavische Hersteller aktiv.

Die Distribution von Berufskleidung läuft über diverse Kanäle, von denen der MietSERVICE der wichtigste ist und zukünftig bleibt. Gewinner ist jedoch der Online-Handel, der inzwischen fast ein Zehntel der Gesamtumsätze auf sich vereint. Insbesondere in ländlichen Regionen überzeugt die 24-stündige Verfügbarkeit der Anbieter. Allerdings kann weder ein Katalog noch ein Onlineshop die Beratungsfunktion eines Fachhändlers übernehmen, weshalb der Kunde diesen Vertriebskanal für die Beschaffung von Berufs- und Schutzbekleidung sowie PSA nach wie vor schätzt. Der Einzelhandel hingegen geht weiter zurück. Die bewährte fundierte Szenarioforschung von Marketmedia24 sieht ein weiteres Wegbrechen von Einzelhändlern: Bis zum Jahr 2025 wird ihr Distributionsanteil unter 4 Prozent sinken. Der MietSERVICE wird seine Position weiter behaupten und ausbauen. Dabei dürfte auch der Trend der Sharing-Ökonomie eine Rolle spielen: „Das Konsumverhalten hat sich durch die Vernetzung grundlegend verändert“, beschreibt das Frankfurter Zukunftsinstitut. „Man geht nicht mehr einkaufen und besitzt danach ein Produkt, sondern man nutzt, teilt, bekommt, tauscht. Handeln ist kein linearer Akt mehr. Erfolgreiche Konzepte orientieren sich immer stärker an der Kreislaufökonomie.“

Die neue Auflage der Studie „Branchen-REPORT Berufs- und Schutzbekleidung 2018“ liefert erneut belastbare Fakten und Zahlen für alle Warengruppen (Damen- und Herrenberufskleidung, Sicherheitsschuhe, Helme, Schutzhandschuhe) und relevanten Vertriebskanäle. Sie ist zum Preis von 850,00 Euro zzgl. MwSt. zu beziehen unter studien@marketmedia24.de oder sie steht zum direkten Download im Studien-Shop unter <http://shop.marketmedia24.de> bereit.

4.950 Zeichen inkl. Leerzeichen | 630 Wörter

Suchen Sie Gesprächsstoff zu Ihren Marktthemen und Bilder, die Sie inspirieren? Dann werfen Sie einen Blick in den Marketmedia24-Blog - für neue Querverbindungen im Kopf: <http://blog.marketmedia24.de>

Ihr Kontakt

Sonja Koschel
Telefon +49(0)2236 3316931
koschel@marketmedia24.de

Wir freuen uns über einen PDF-Beleg Ihres Artikels für unseren Medienspiegel.

Die Autorinnen und Autoren, die für Marketmedia24 wirken, sind echte Insider. Sie kennen ihre Märkte hautnah und knietief: Sie besuchen Messen und Branchenevents, sprechen mit Marktplayern und -partnern, gehen zu Herstellern, in Handelshäuser und Vorstandsetagen und beraten, coachen und referieren nach Maß.

Das wissenschaftliche Fundament für die Autoren-Recherche liefern die Marktforscher von Marketmedia24. Genauigkeit ist für sie Ehrensache. Sie kennen die entsprechenden Konsumgütermärkte und Handelskanäle und ergründen sie täglich per Primär- und Sekundärforschung. Das Ergebnis: hochwertige Zahlen, die in Studien, Statistiken und Beratungen einfließen.