



Der Einzelhandel im Saarland 2030

Ergebnisse einer Befragung von saarländischen Handelsunternehmen

Juli 2021

PAPI- und CAWI-Befragung unter www.ibi.de/Handel2030

Zielgruppe: Einzelhandelsunternehmen (Stationäre Händler, Multikanal-Händler, Online-Händler)

Laufzeit der Befragung: 26. Mai bis 21. Juli 2021

Aufrufe des Fragebogens: 1.695

Ausgefüllte und verwertete Fragebögen nach Qualitätssicherungsmaßnahmen (Zugehörigkeit zur Zielgruppe, ausreichende Anzahl beantworteter Fragen, angemessene Zeitdauer, Ausschluss mehrfacher Teilnehmer etc.): **390; 127 Handelsunternehmen aus dem Saarland**

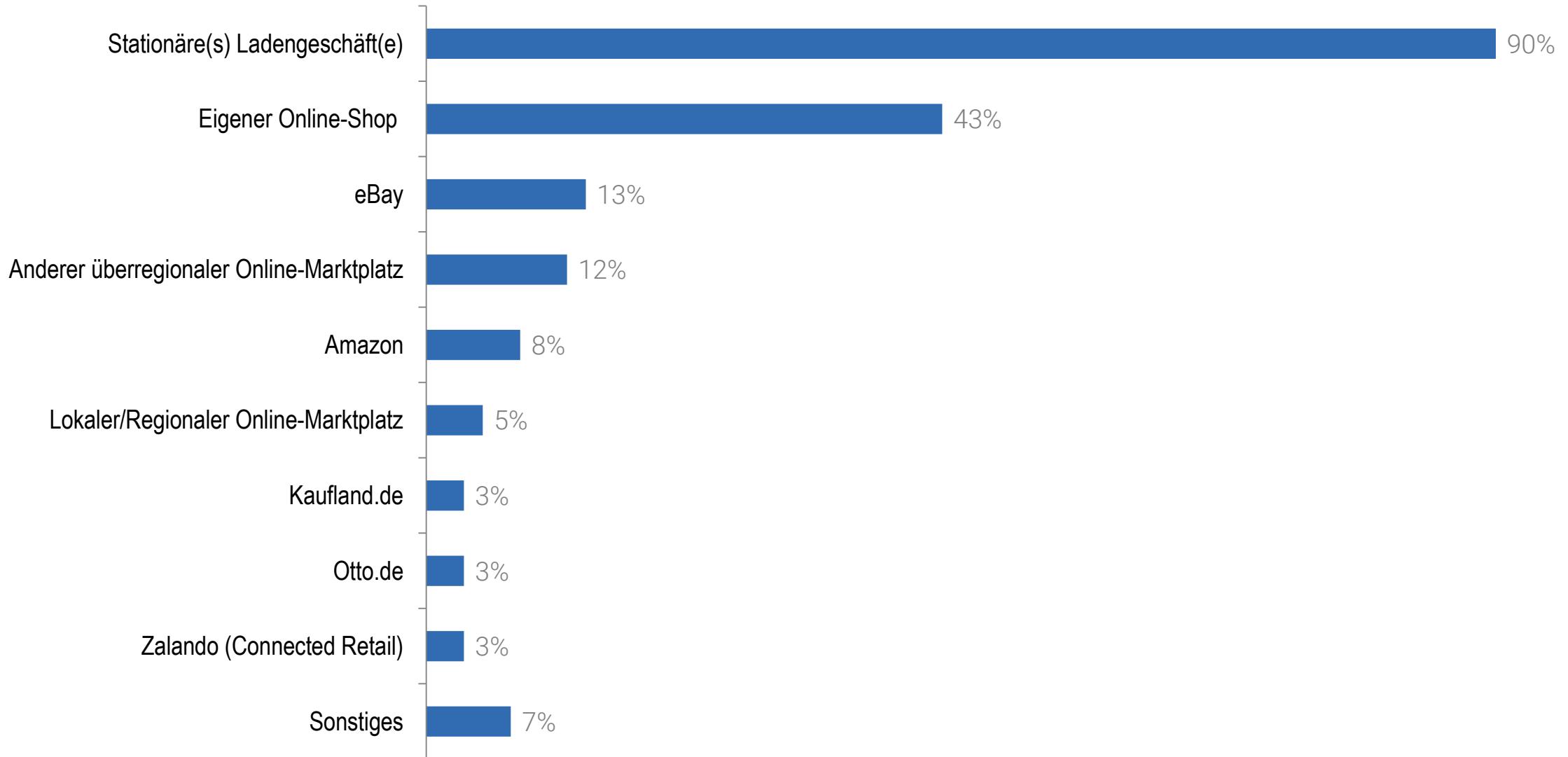
Angabe der Werte und Teilnehmeranzahl („n“):

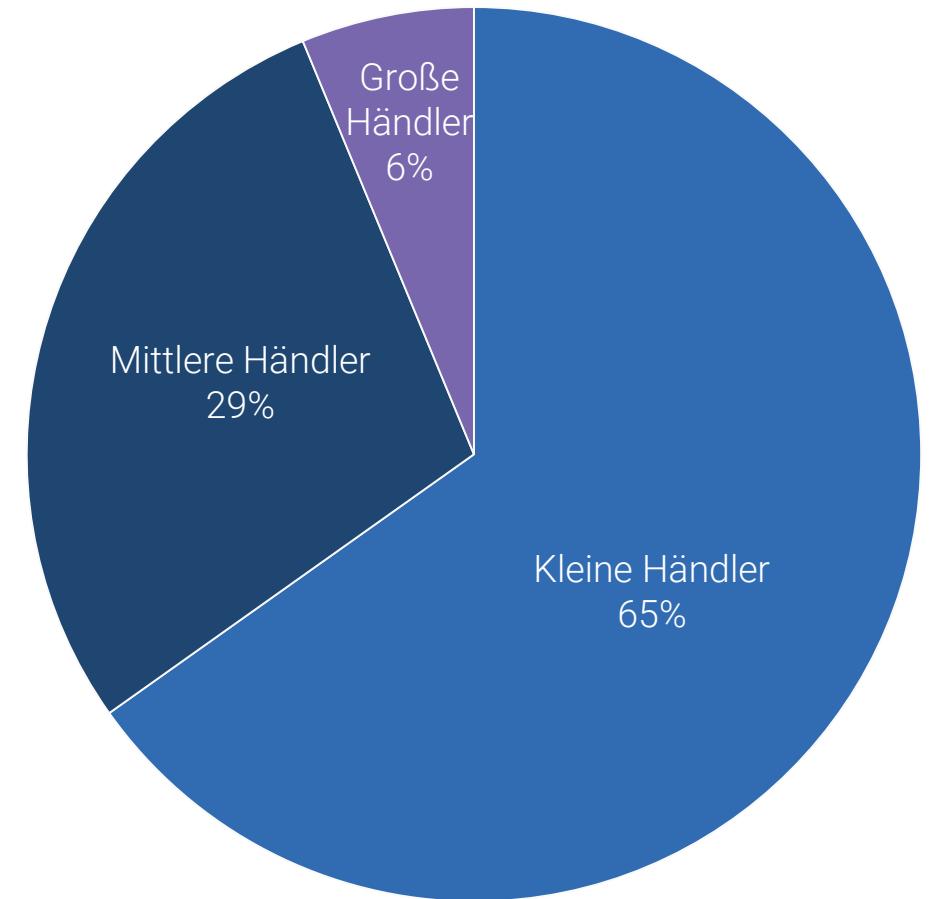
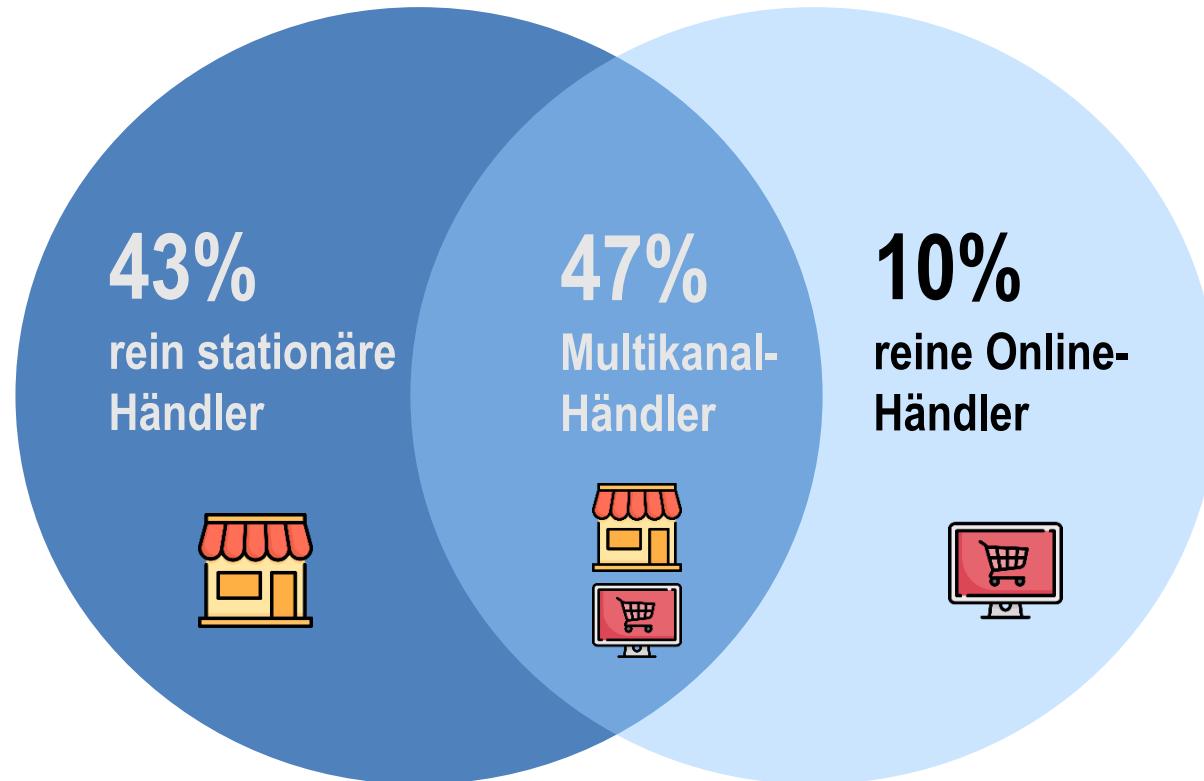
Zur besseren Vergleichbarkeit und intuitiven Verständlichkeit werden die meisten Ergebnisse in relativen Größen (Prozentwerte) aufgeführt. Der Wert „n“ gibt jeweils an, wie viele Teilnehmer die Frage beantwortet haben und stellt den Bezugspunkt für Ergebnisdarstellungen (Prozentwerte) dar. Alle Prozentwerte sind auf volle Prozent bzw. eine Nachkommastelle gerundet. Die Summe der Prozentwerte kann daher bei einigen Fragen geringfügig von 100 % abweichen. Die Teilnehmerzahl („n“) sowie ggf. die Bedingungen zur Fragestellung werden in der Fußzeile angegeben.



1. Status quo des saarländischen Einzelhandels	3
2. Digitale Sichtbarkeit und Selbsteinschätzung der Handelsunternehmen	14
3. Kooperationen und Rahmenbedingungen	18
4. Informationen zur Stichprobe	27
Kontakt	32

Über welche Vertriebskanäle verkaufen Sie derzeit Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen? Mehrfachauswahl möglich





Definition der Händlertypen:

Rein stationäre Händler:

Der Händler nutzt ausschließlich ein oder mehrere stationäre Ladengeschäfte für den Verkauf seiner Produkte.

Multikanal-Händler:

Der Händler nutzt ein oder mehrere stationäre Ladengeschäfte und mindestens einen Online-Kanal für den Verkauf seiner Produkte.

Reine Online-Händler:

Der Händler nutzt ausschließlich Online-Vertriebskanäle (Online-Shop, eBay, Amazon, andere überregionale Marktplätze oder lokale Marktplätze) und ist nicht stationär aktiv.

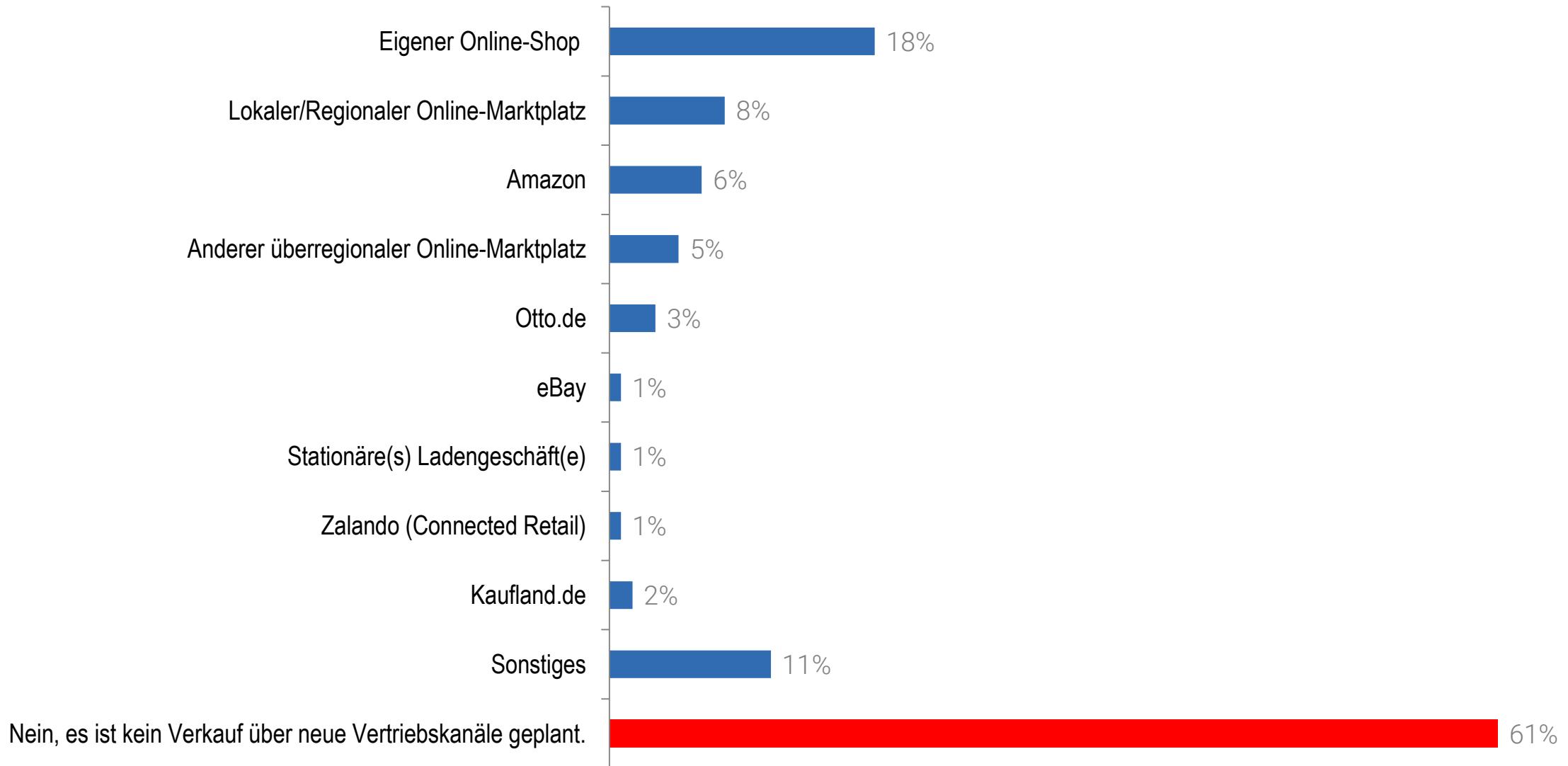
Unternehmensgrößenklassen der teilnehmenden Unternehmen

	Beschäftigte	Jahresumsatz
Kleine Handelsunternehmen	bis 49	bis 2 Mio. Euro
Mittlere Handelsunternehmen	50 bis 499	2 bis 50 Mio. Euro
Große Handelsunternehmen	500 und mehr	50 Mio. Euro und mehr

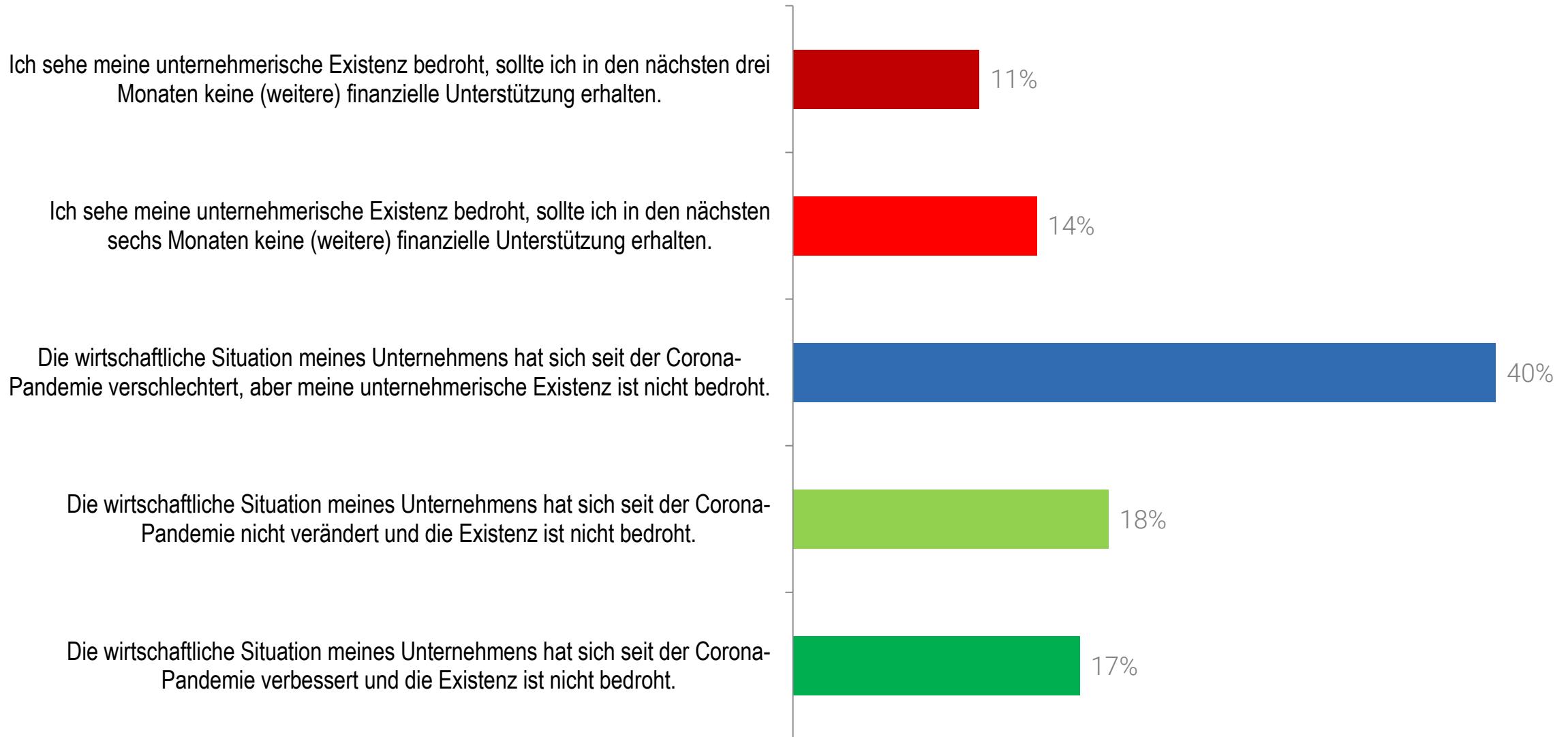
Für größenklassendifferenzierte Auswertungen (kleine, mittlere und große Handelsunternehmen) wurde die Abgrenzung nach der Anzahl der Beschäftigten sowie nach dem Jahresumsatz in den oben angegebenen Klassen vorgenommen. Lag eines der beiden Merkmale nicht vor, so wurde das vorliegende Merkmal für die Klassifizierung verwendet.

Planen Sie, in den nächsten fünf Jahren Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen über weitere Vertriebskanäle zu vertreiben?

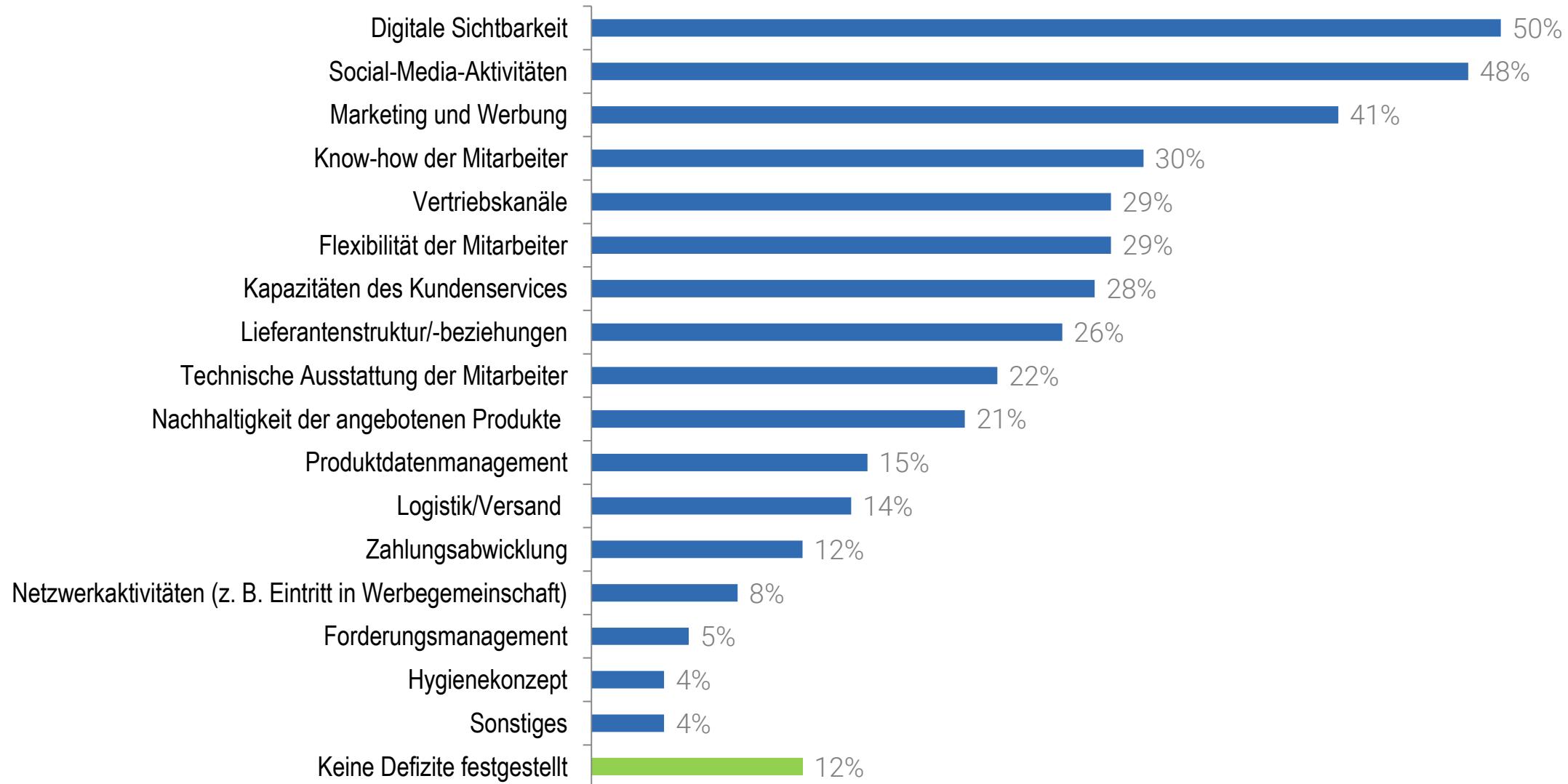
Mehrfachauswahl möglich



Wie würden Sie die aktuelle wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens beschreiben?



Haben Sie in letzter Zeit Defizite in einem oder mehreren der folgenden Bereiche in Ihrem Unternehmen festgestellt, die Sie in den nächsten zwölf Monaten verbessern möchten? Mehrfachauswahl möglich



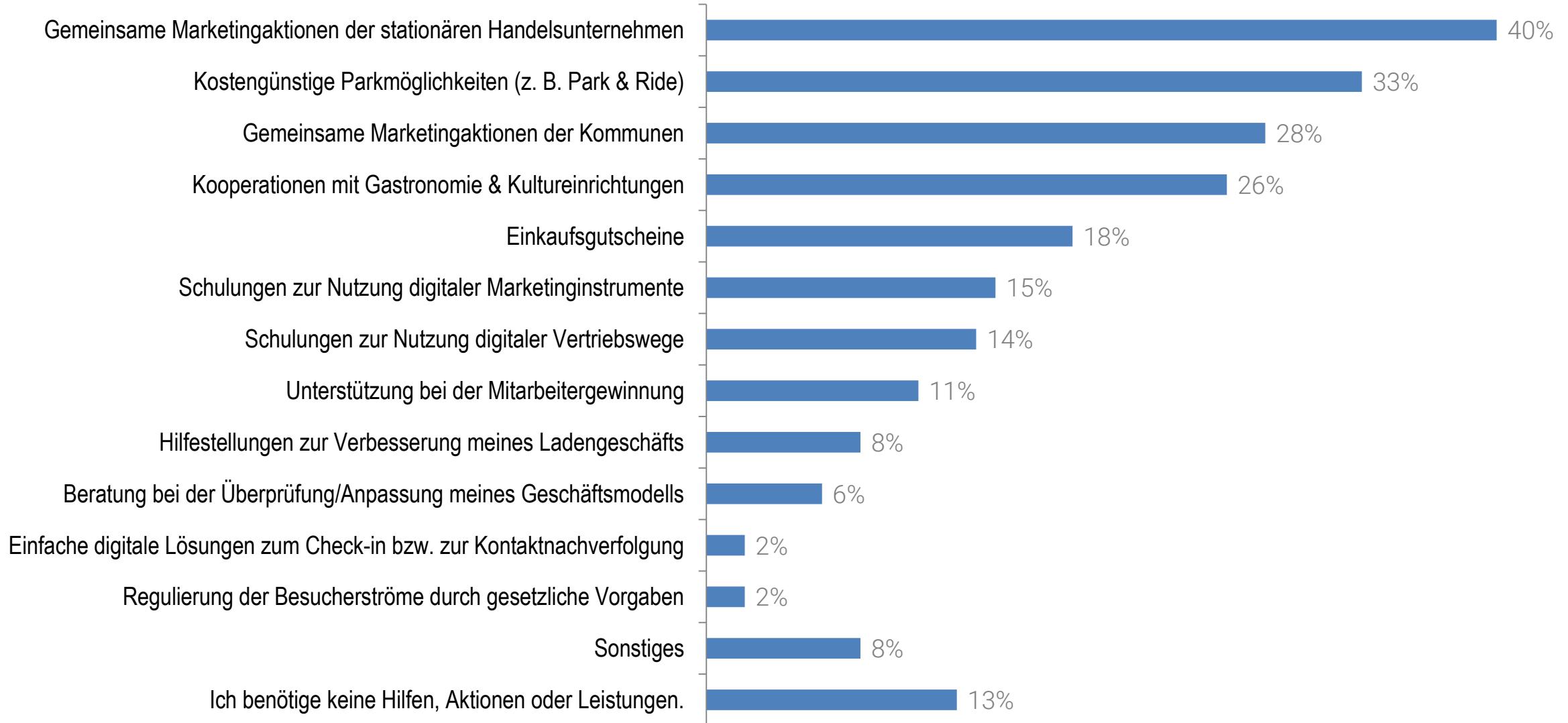
Welche Hilfen, Aktionen oder Leistungen würden Sie sich für einen erfolgreichen Re-Start (Wiedereröffnung) wünschen?

Mehrfachauswahl möglich



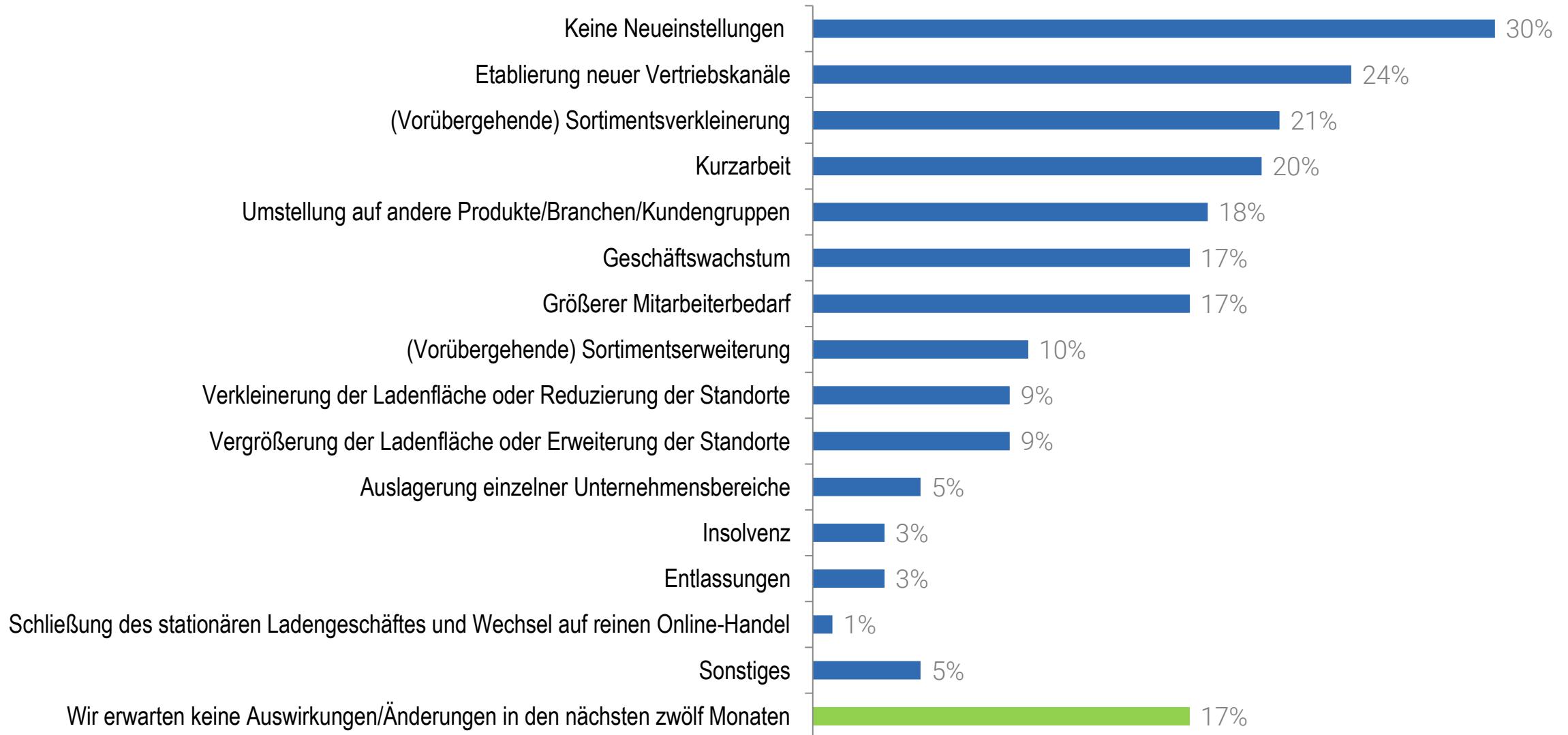
Welche Hilfen, Aktionen oder Leistungen würden Sie sich in den nächsten zwölf Monaten zur Stärkung Ihres Unternehmens wünschen?

Mehrfachauswahl möglich

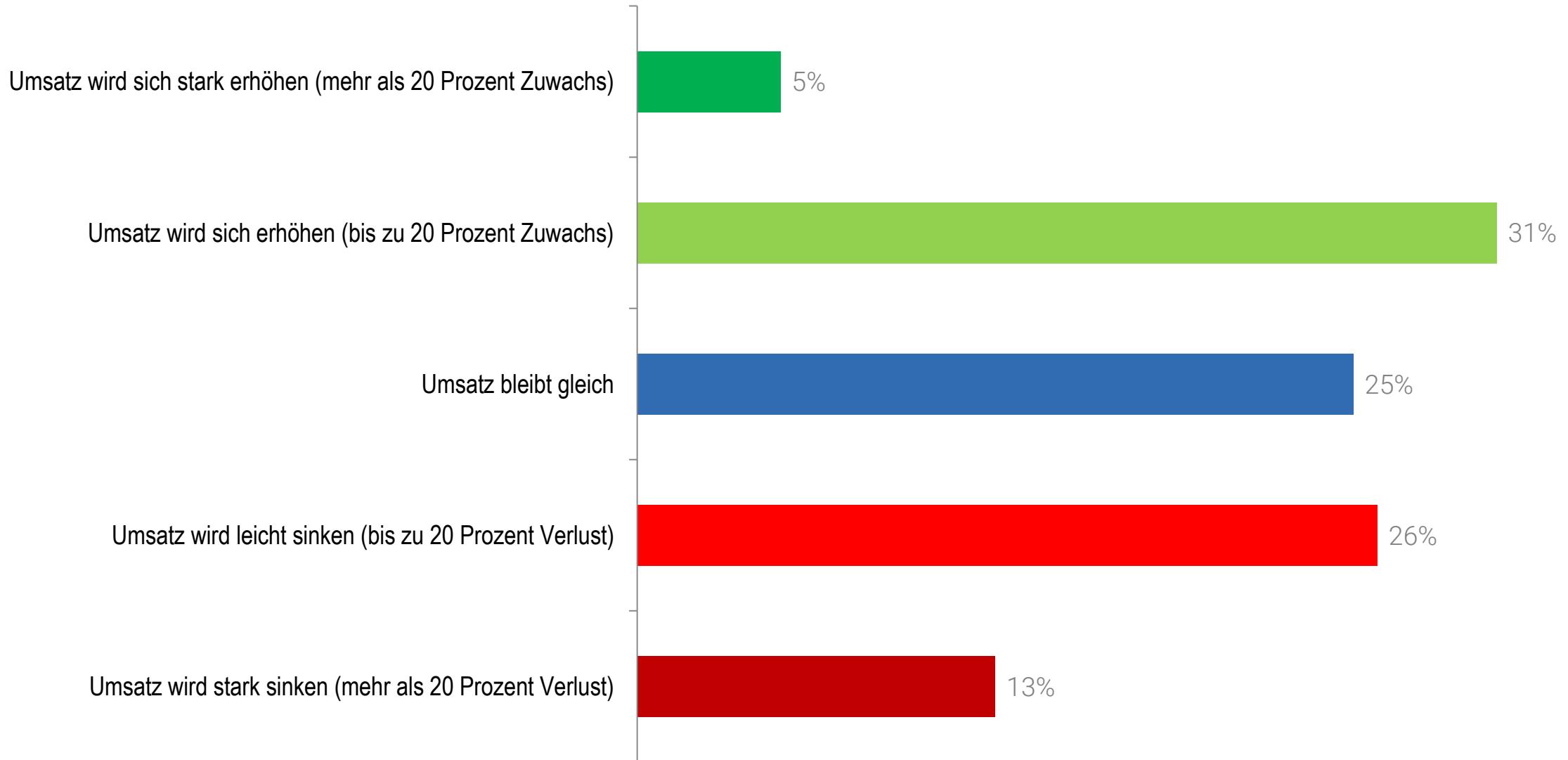


Welche wirtschaftlichen Szenarien erwarten Sie für Ihren Betrieb in den nächsten zwölf Monaten?

Mehrfachauswahl möglich



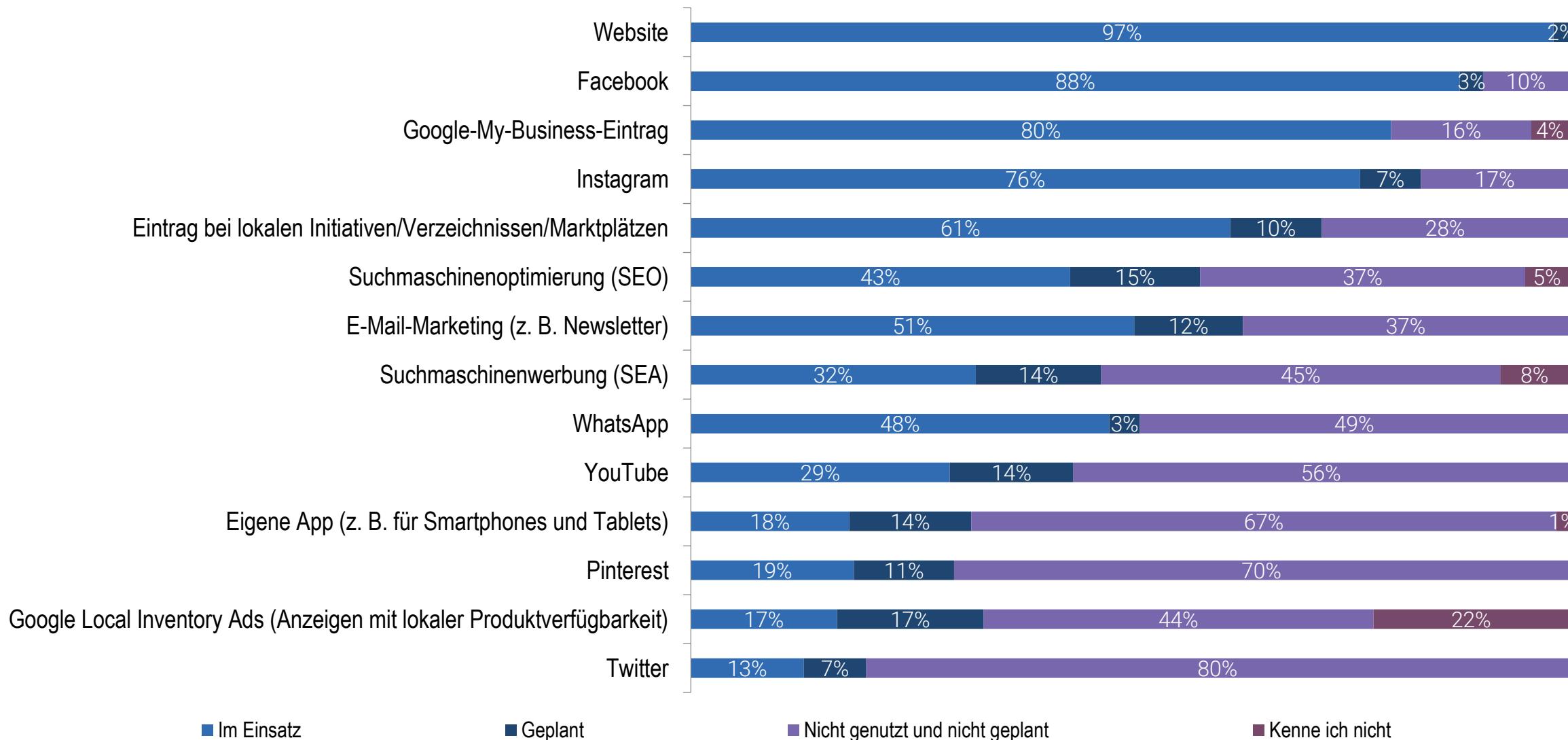
Wie schätzen Sie Ihren Umsatz für die nächsten zwölf Monate im Vergleich zu den letzten zwölf Monaten ein?



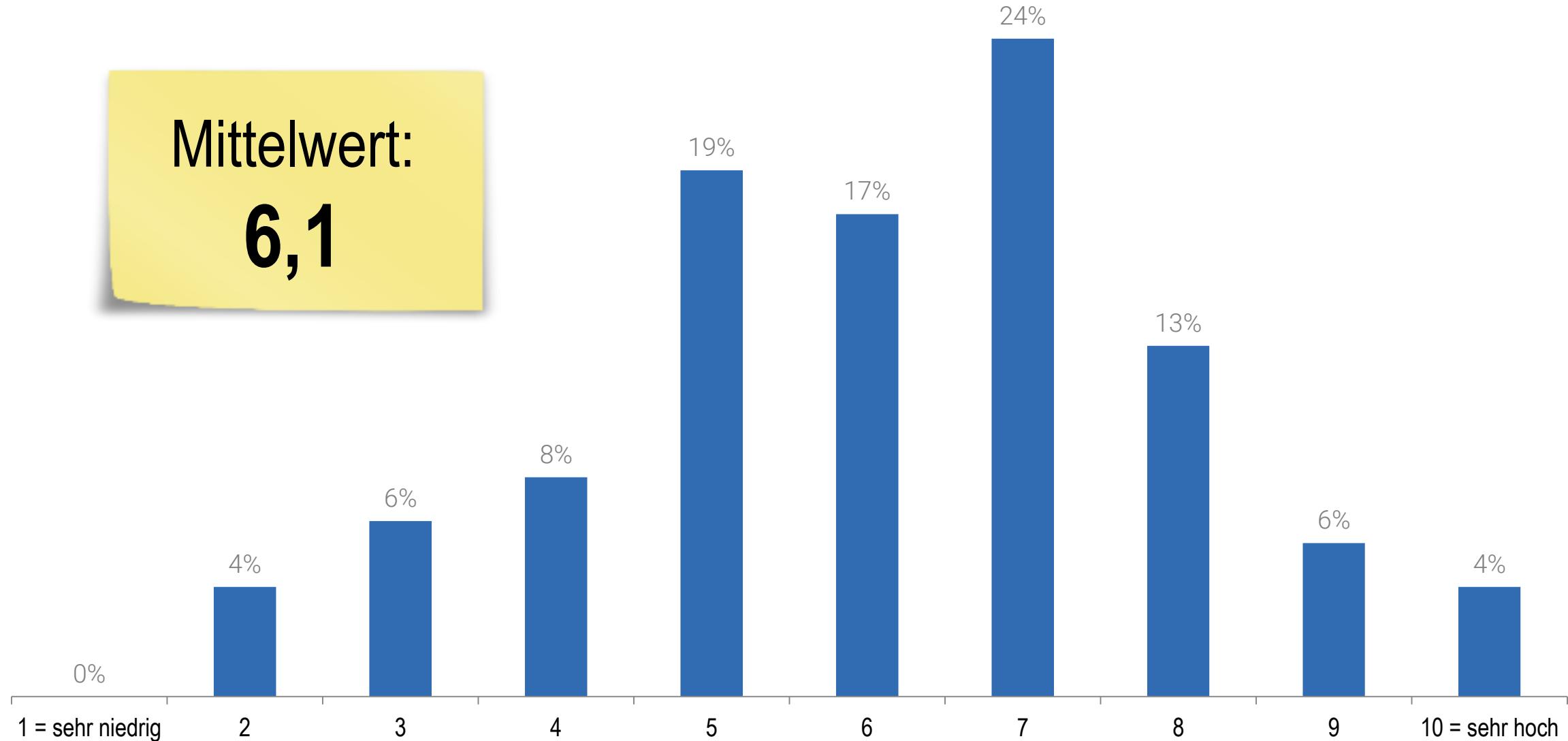


1. Status quo des saarländischen Einzelhandels	3
2. Digitale Sichtbarkeit und Selbsteinschätzung der Handelsunternehmen	14
3. Kooperationen und Rahmenbedingungen	18
4. Informationen zur Stichprobe	27
Kontakt	32

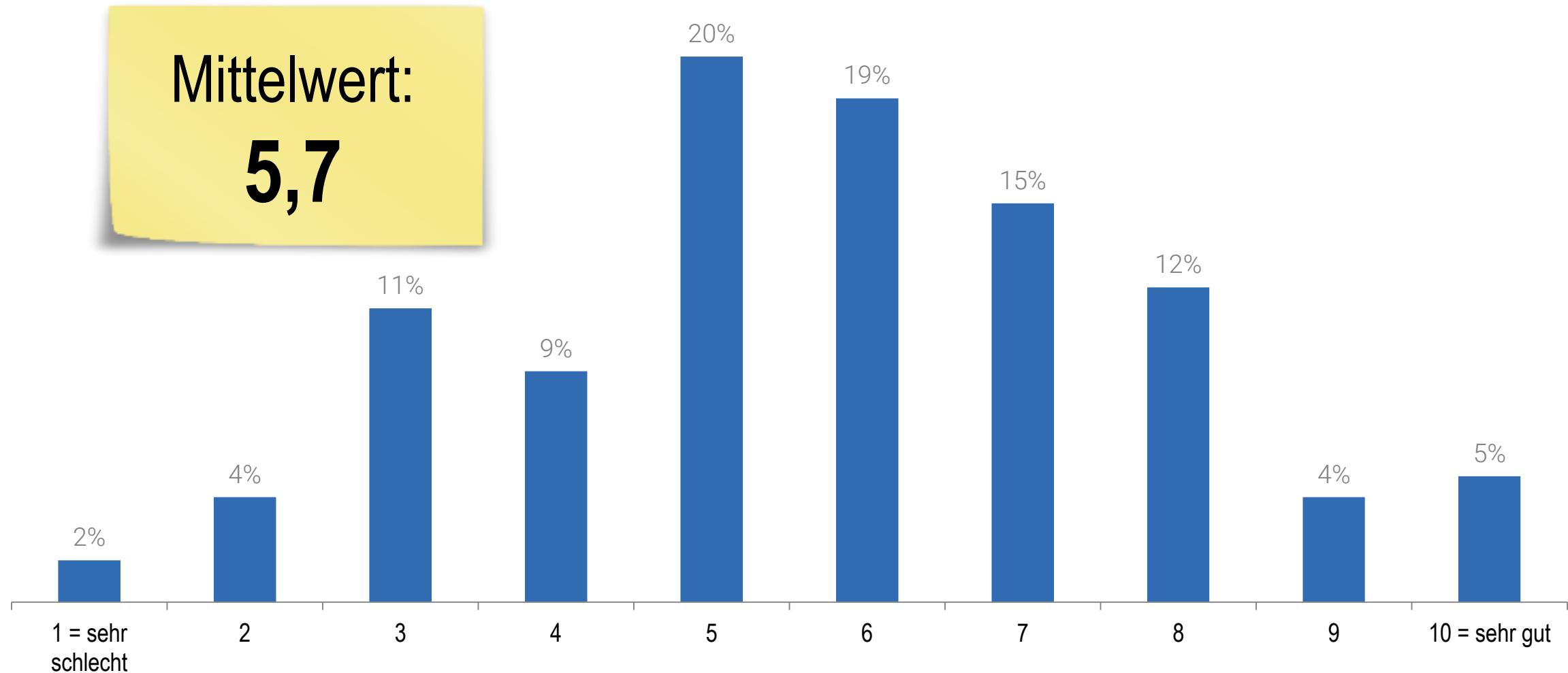
Welche der folgenden Punkte nutzen Sie in Ihrem Unternehmen für die Kundenkommunikation und die digitale Sichtbarkeit?



Wie schätzen Sie Ihr Wissen im Bereich Digitalisierung ein?



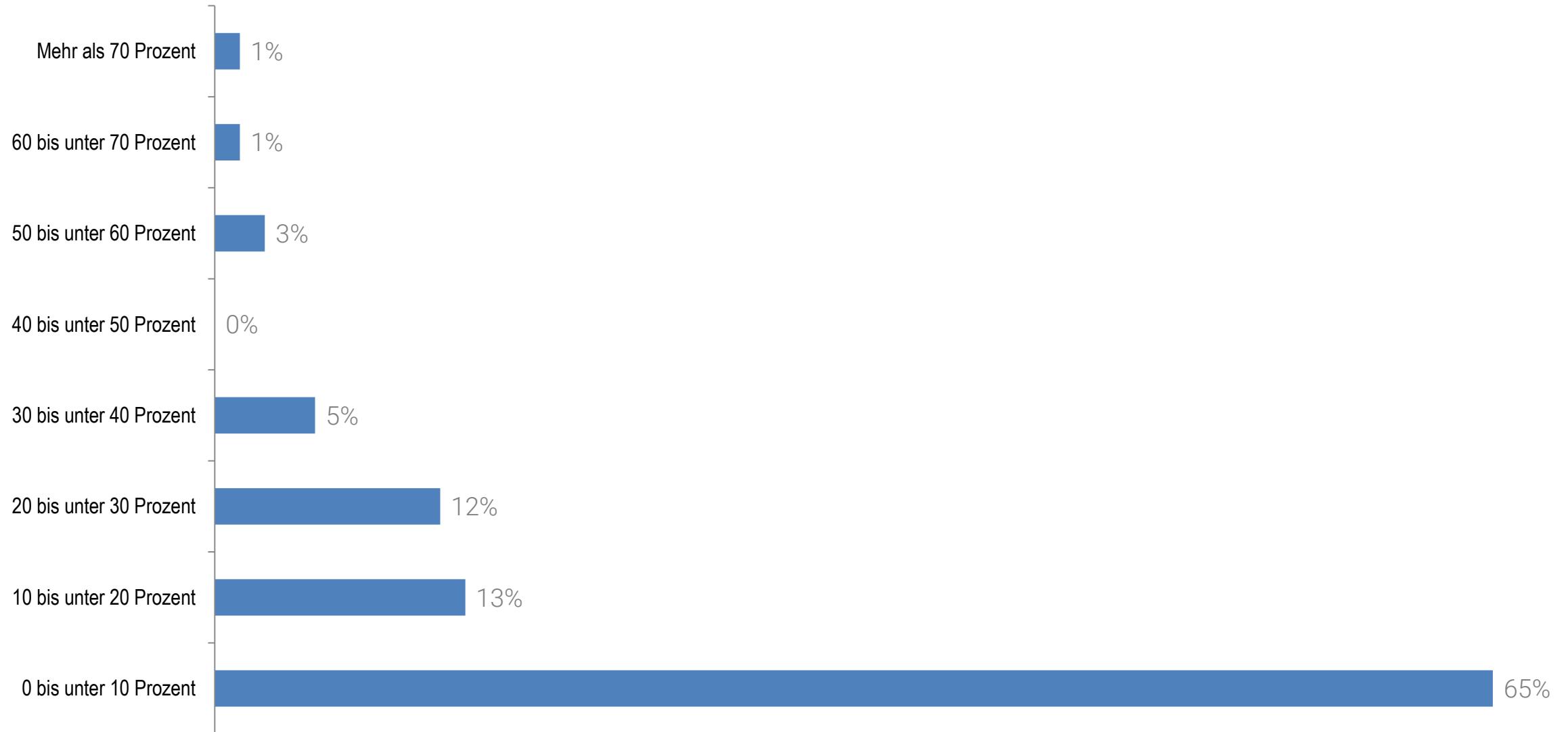
Wie gut sehen Sie Ihr Unternehmen für die Herausforderungen der Digitalisierung gerüstet?





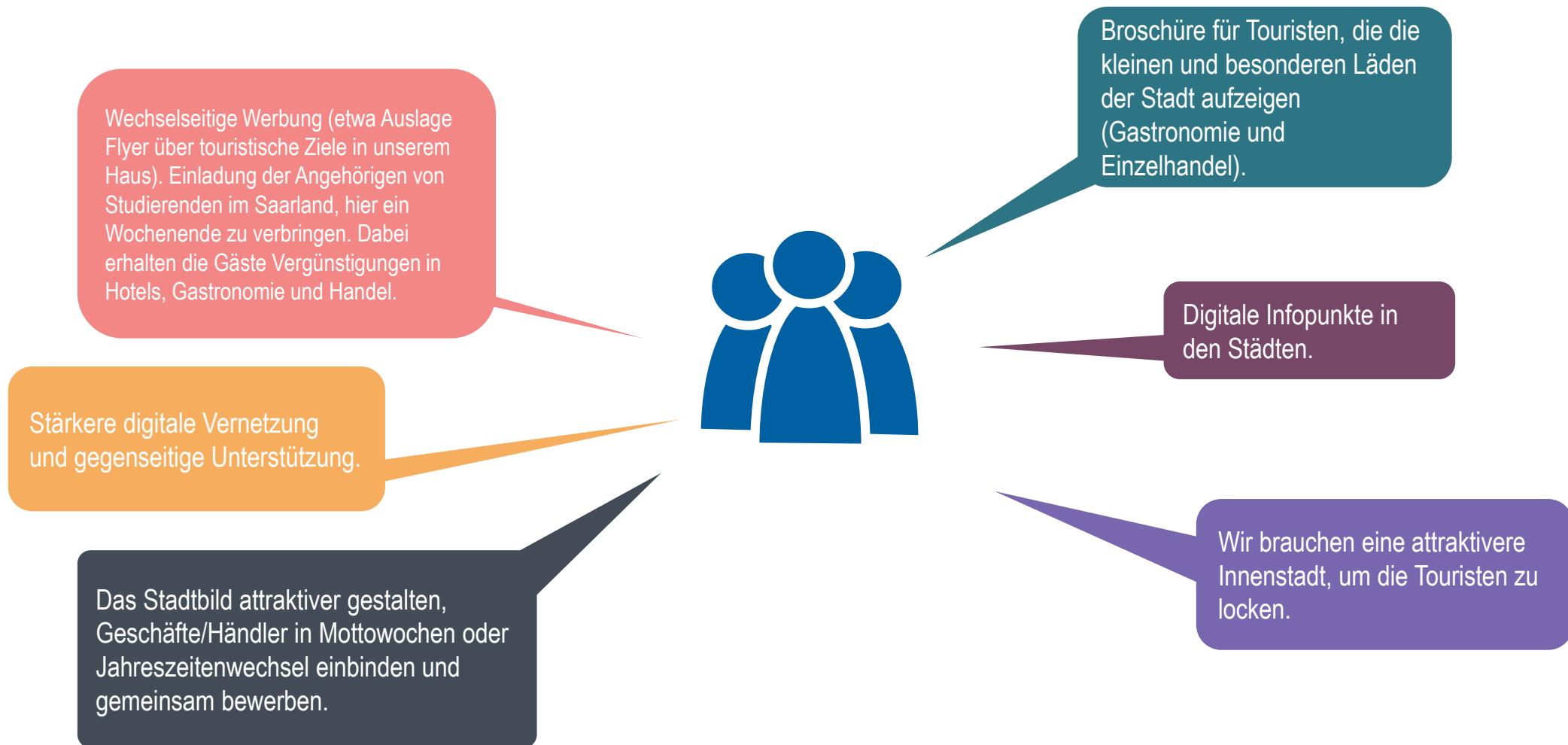
1. Status quo des saarländischen Einzelhandels	3
2. Digitale Sichtbarkeit und Selbsteinschätzung der Handelsunternehmen	14
3. Kooperationen und Rahmenbedingungen	18
4. Informationen zur Stichprobe	27
Kontakt	32

Schätzen Sie bitte den Anteil Ihres Jahresumsatzes des stationären Geschäfts, der durch (Tages-)Touristen generiert wird.

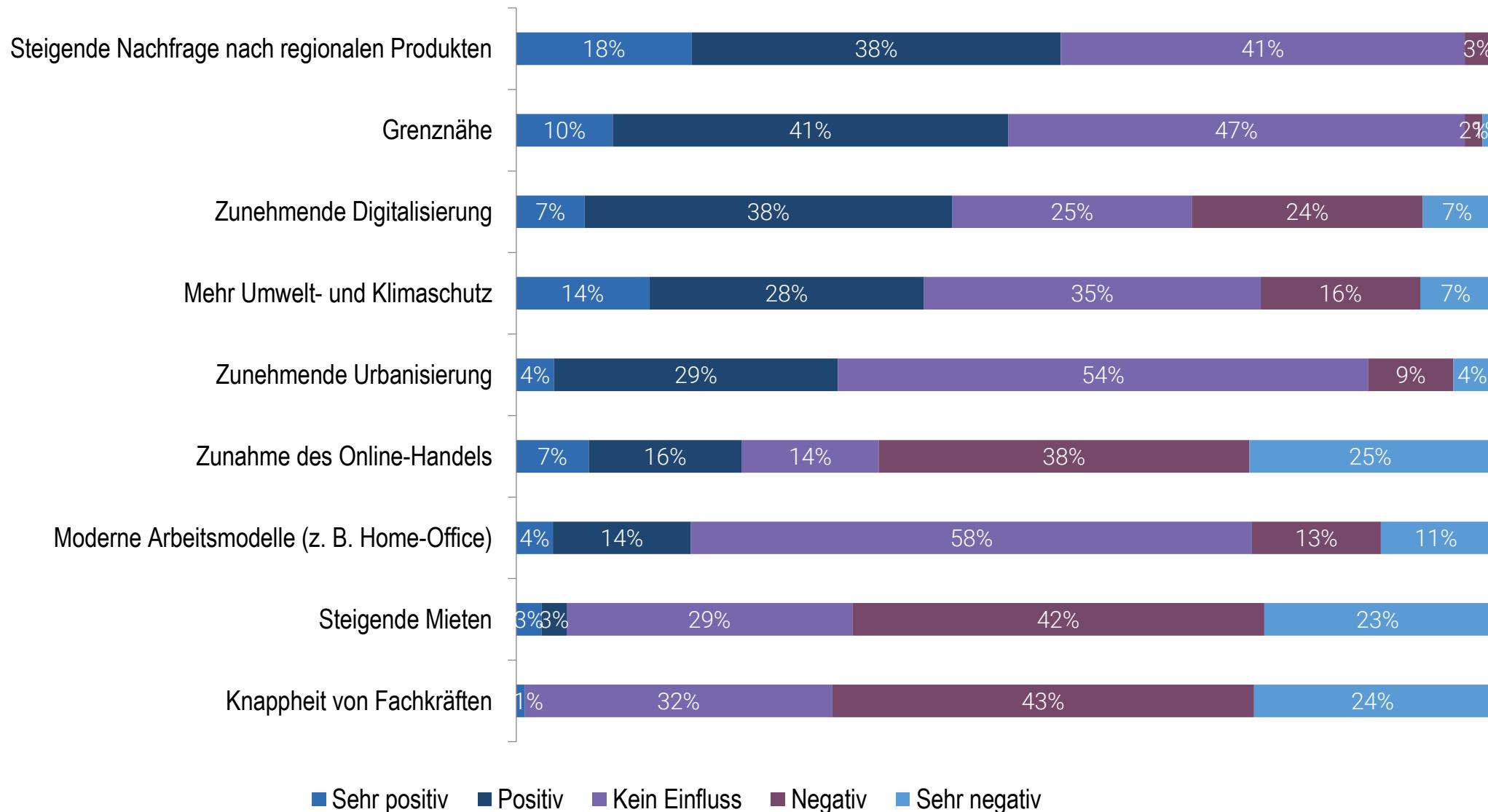


Welche Kooperationsmöglichkeiten zwischen dem stationären Einzelhandel und dem Tourismus würden Sie sich für die Zukunft wünschen?

Ausgewählte Freitextantworten der Teilnehmer*innen

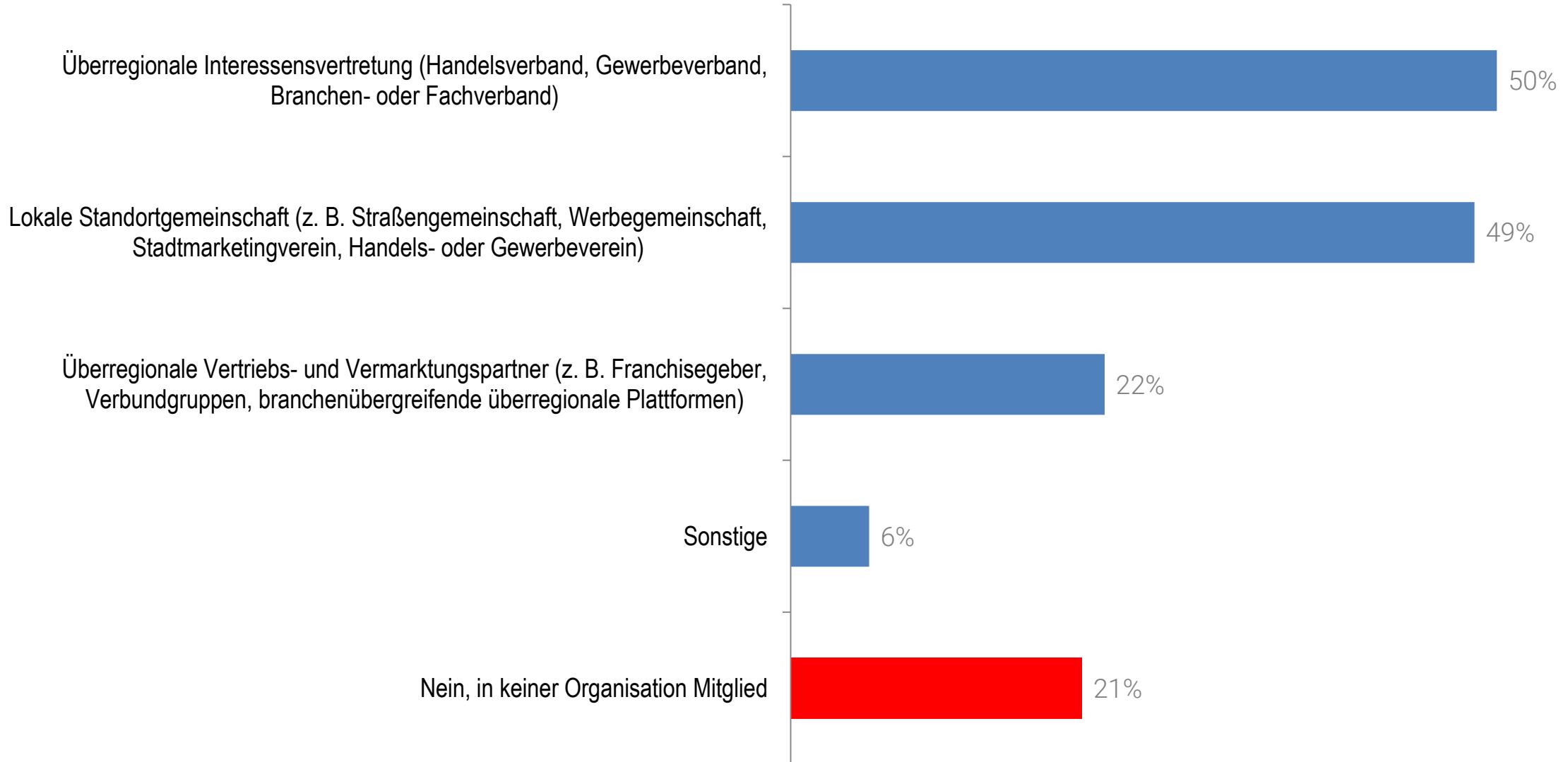


Welche politischen und gesellschaftlichen Themen sowie Rahmenbedingungen werden Ihr Geschäftsmodell in den nächsten fünf Jahren positiv oder negativ beeinflussen?

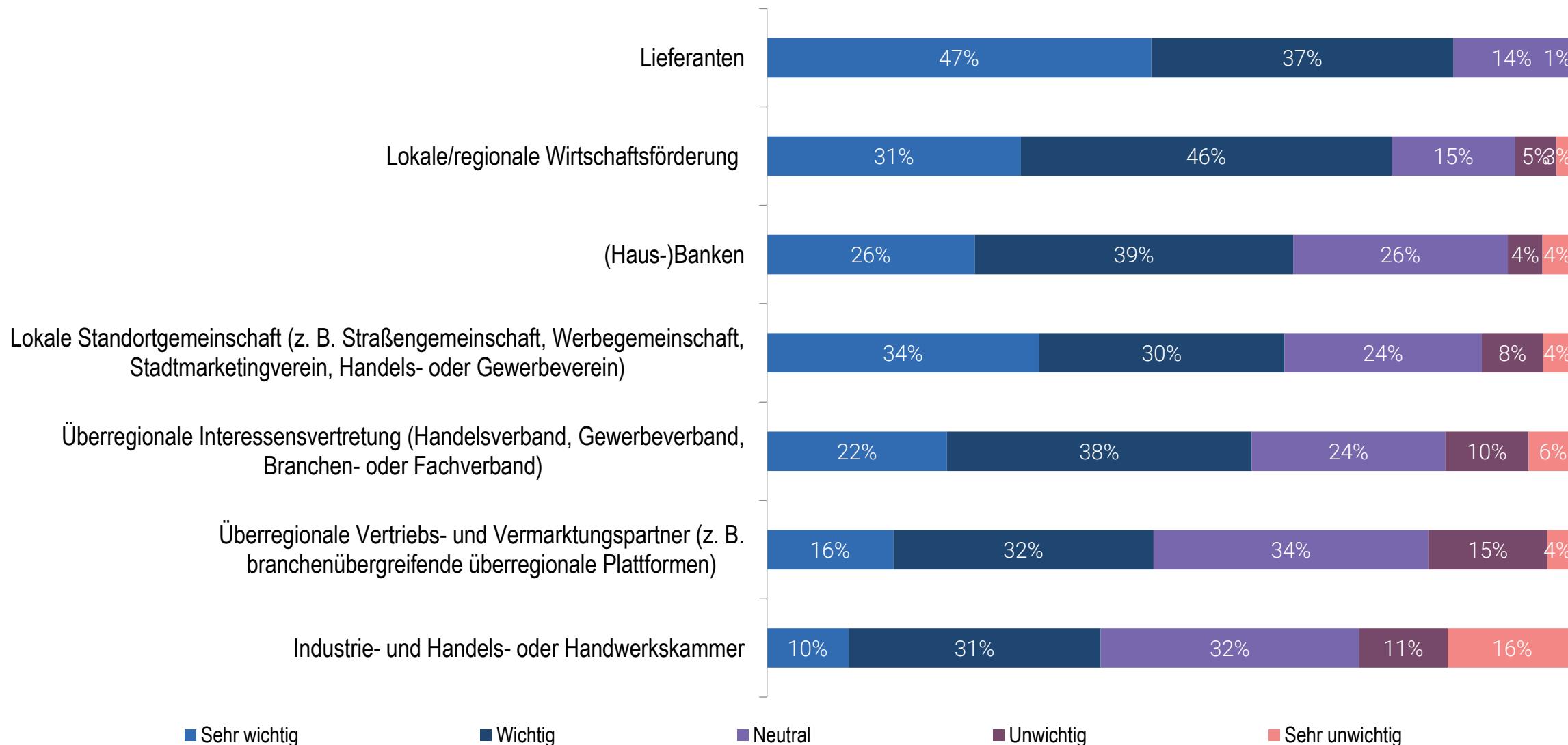


Sind Sie zusätzlich zu Industrie- und Handels- oder Handwerkskammer Mitglied in einer oder mehreren der folgenden Organisationen?

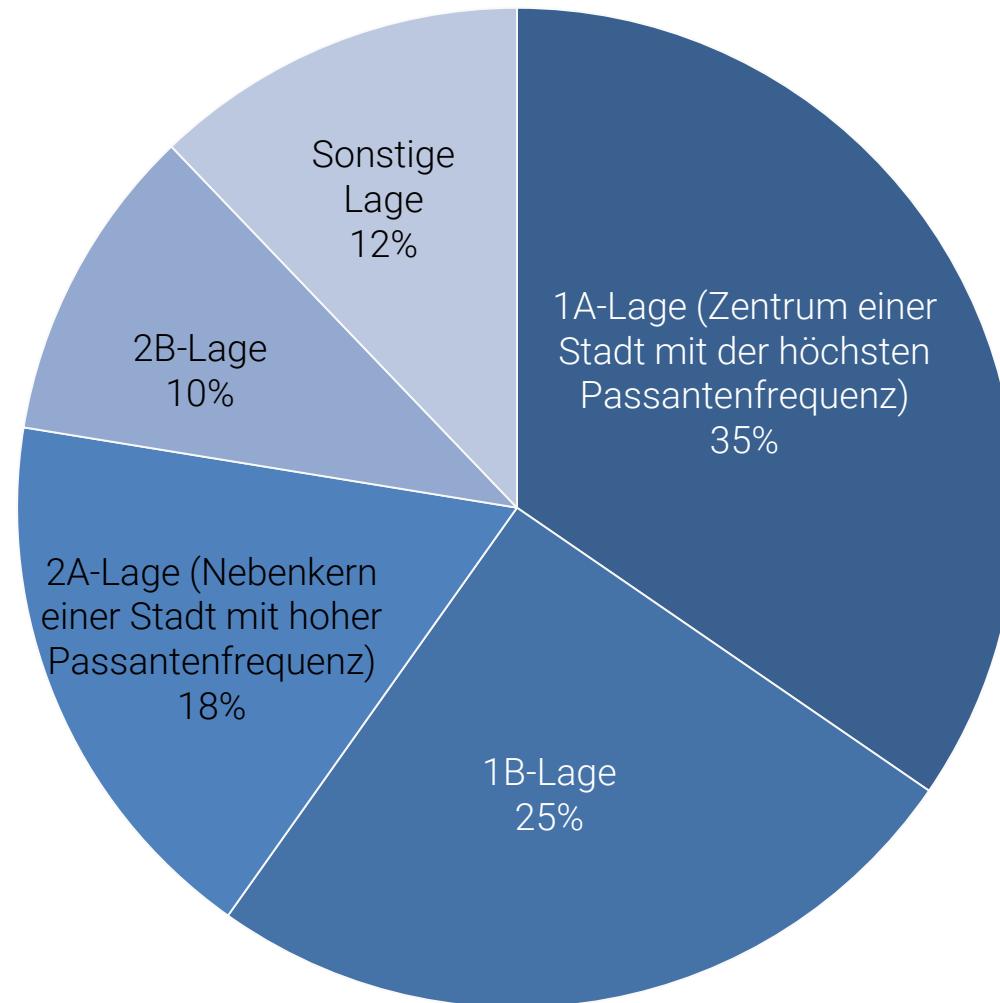
Mehrfachauswahl möglich



Welche Organisationen/Partner halten Sie für die Zukunft zur Unterstützung des Erfolges Ihres Unternehmens besonders wichtig?



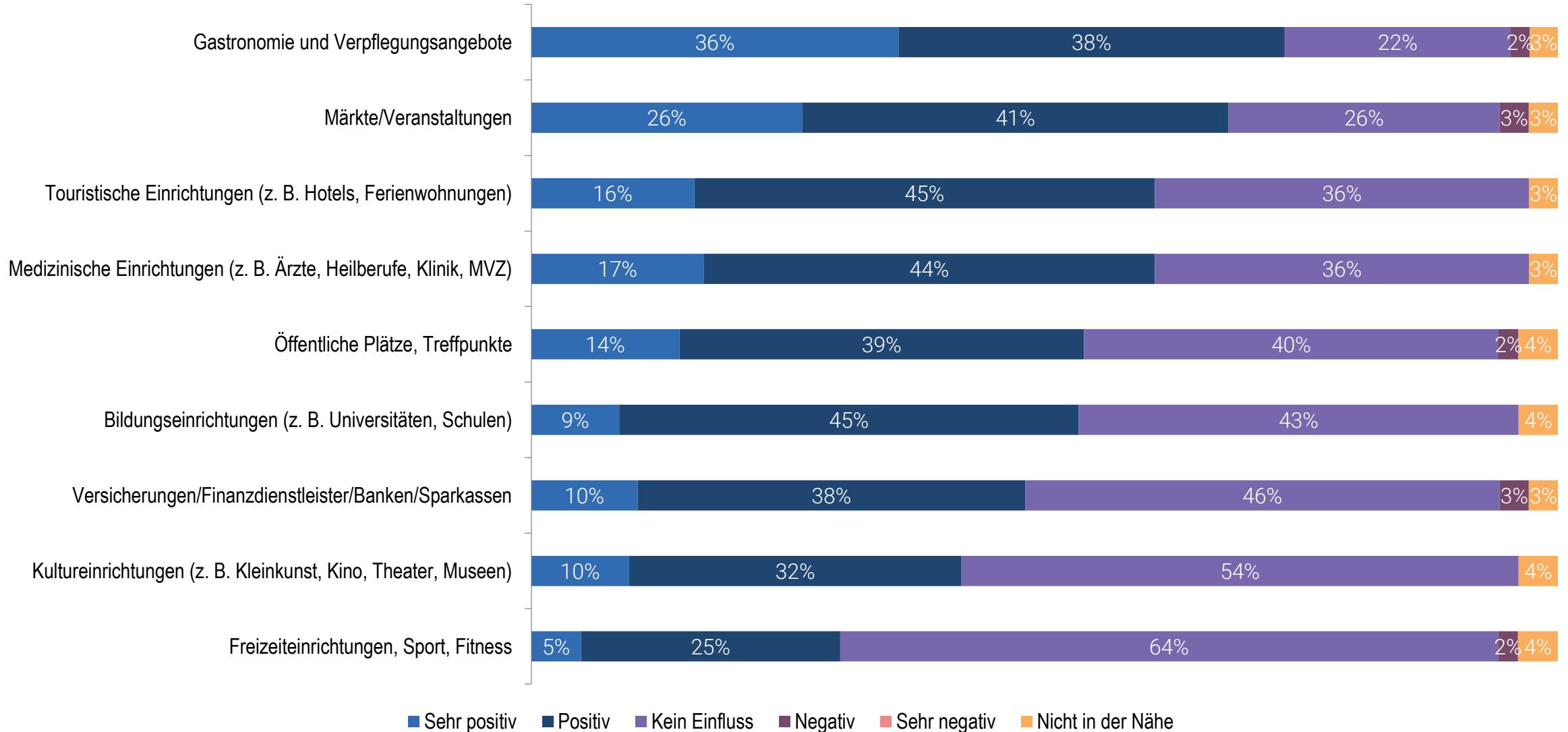
Wie würden Sie die Geschäftslage Ihres stationären Ladengeschäftes beschreiben?



Wie würden Sie die Geschäftslage Ihres stationären Ladengeschäftes beschreiben? (PLZ-Angaben)

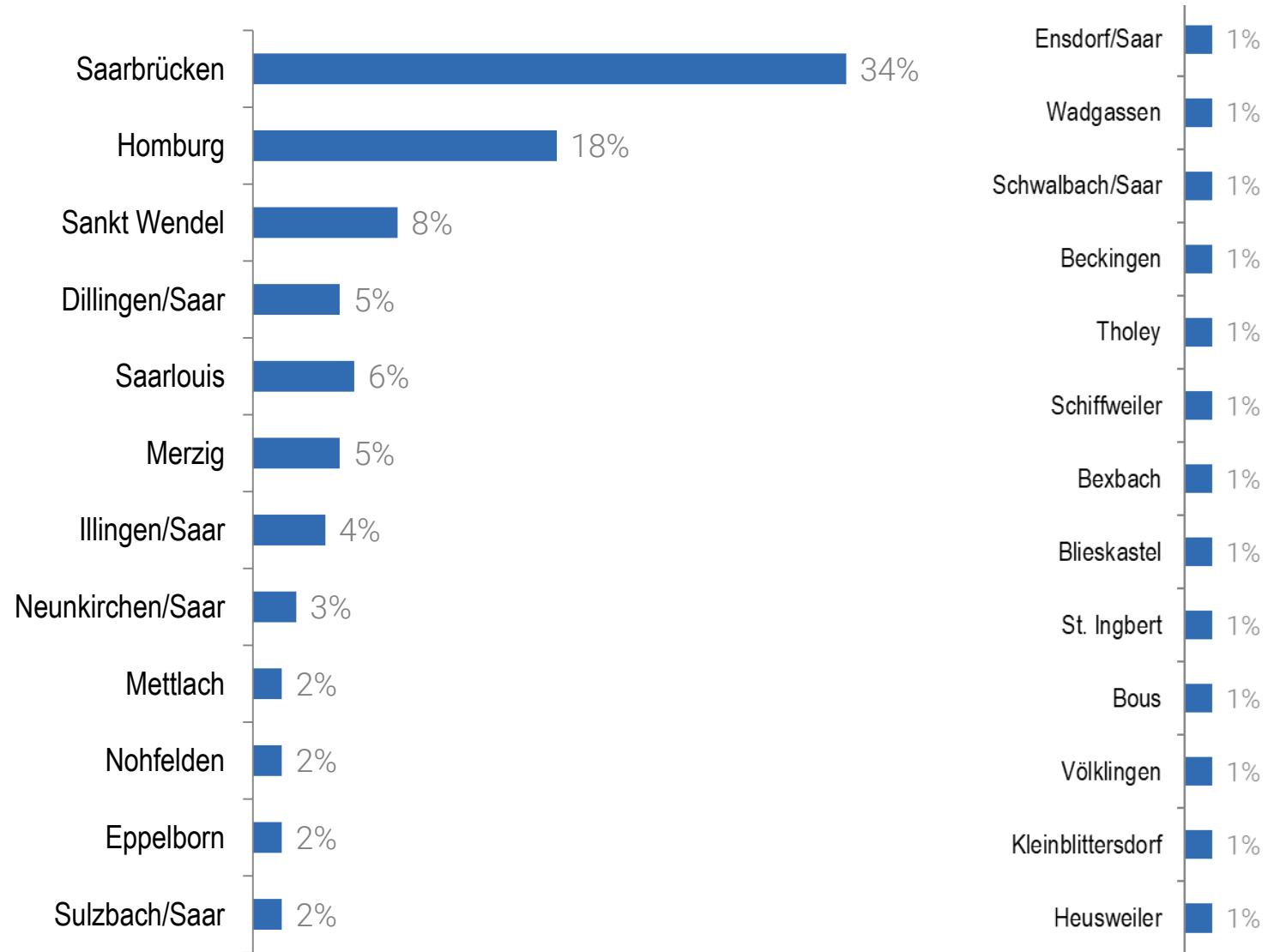
1A-Lage	1B-Lage	2A-Lage	2B-Lage
66111	66111	66111	66111
66265	66121	66113	66113
66333	66125	66121	66130
66424	66280	66123	66424
66440	66386	66424	66557
66450	66424	66538	66663
66538	66557	66606	
66557	66606	66740	
66606	66663	66763	
66663	66693	66806	
66687	66740		
66693	66763		
66763			
66773			

Welchen Einfluss haben die folgenden Einrichtungen/Betriebe auf die Kundenfrequenz in Ihrem/Ihren stationären Ladengeschäft(en)?

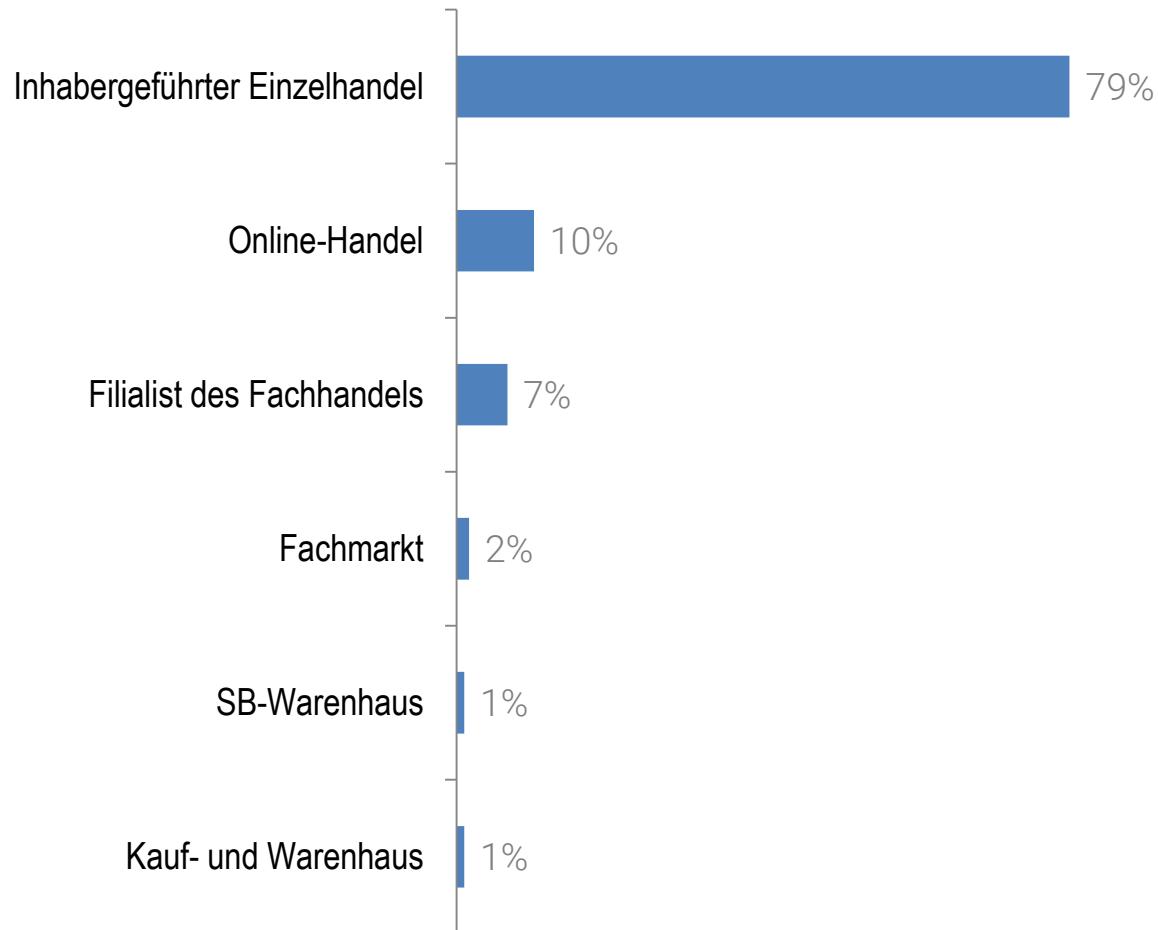




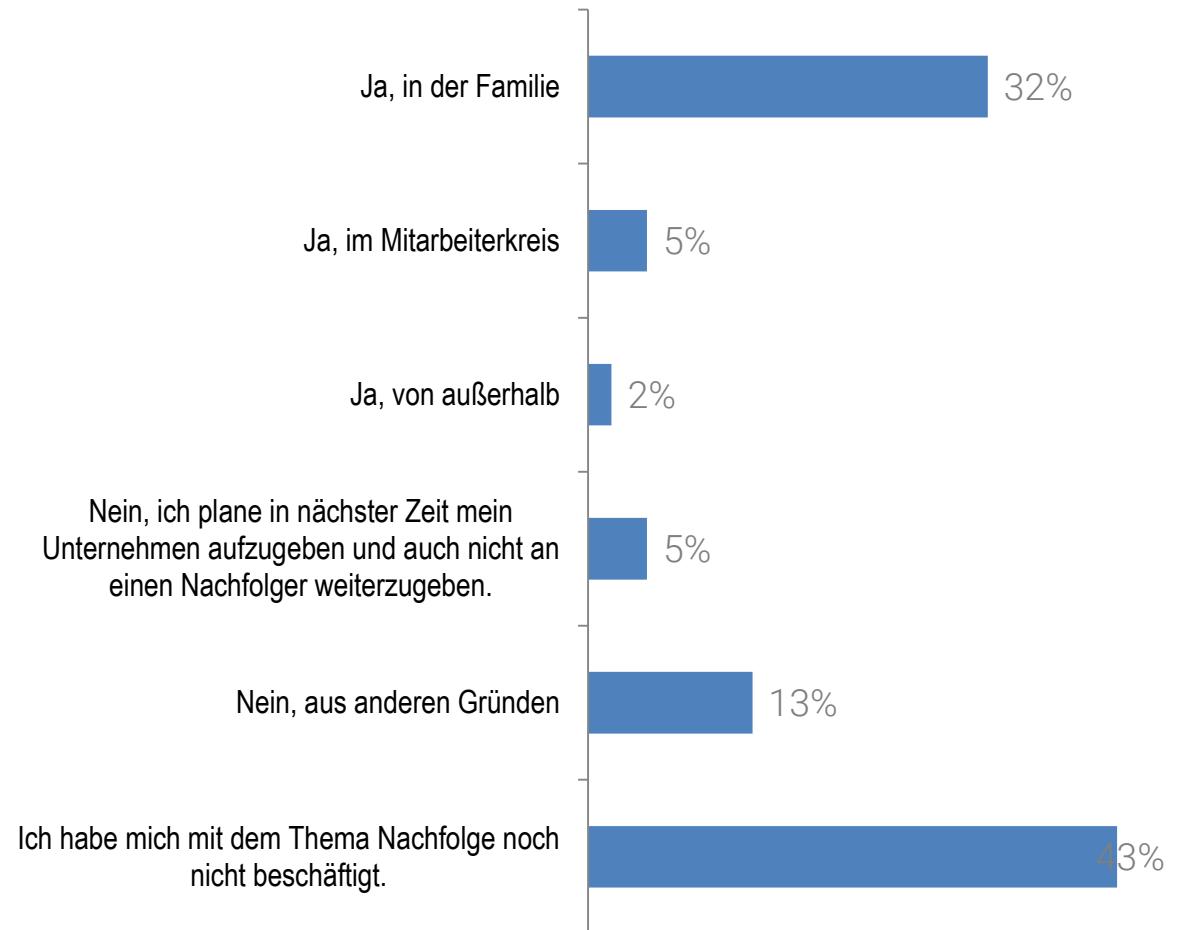
1. Status quo des saarländischen Einzelhandels	3
2. Digitale Sichtbarkeit und Selbsteinschätzung der Handelsunternehmen	14
3. Kooperationen und Rahmenbedingungen	18
4. Informationen zur Stichprobe	27
Kontakt	32



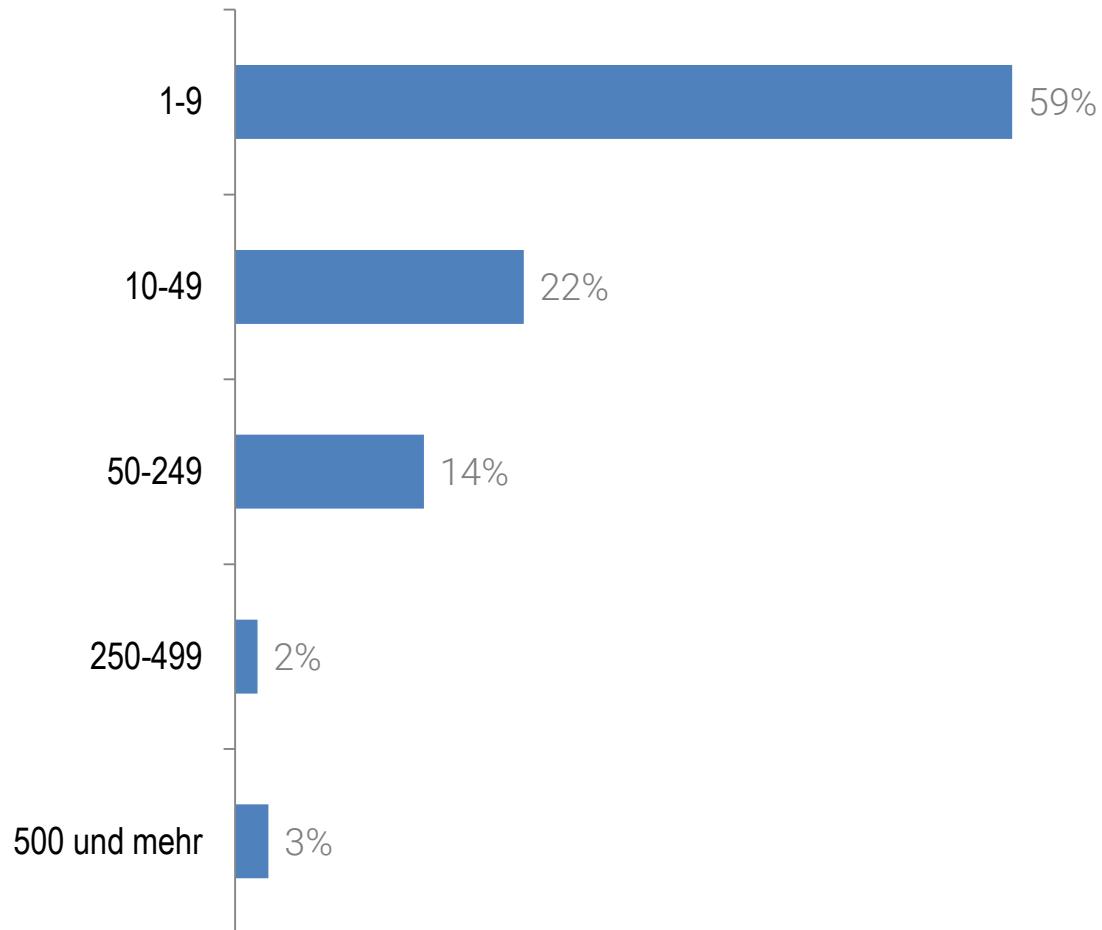
Um welche Betriebsform handelt es sich bei Ihrem Unternehmen hauptsächlich?



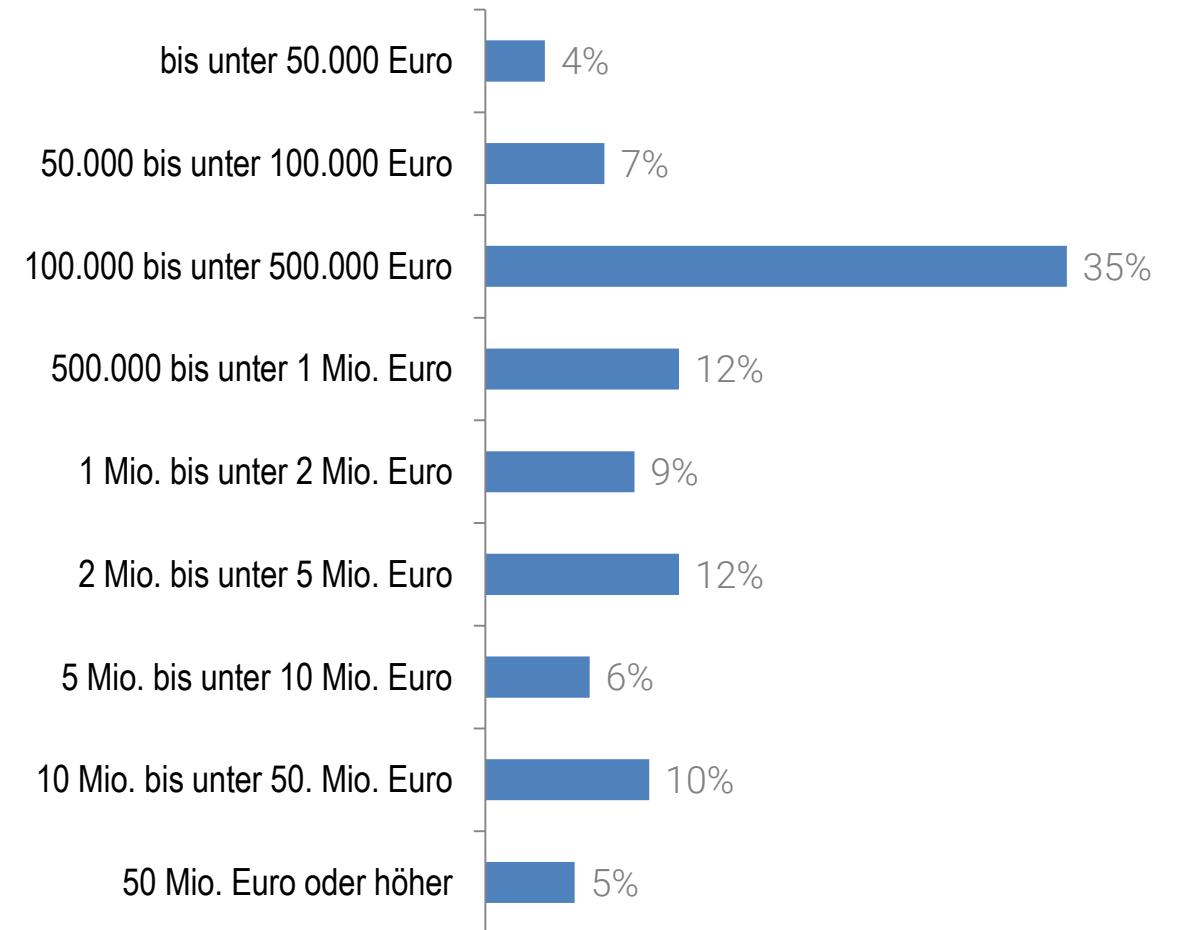
Ist die Nachfolge in Ihrem Unternehmen bereits geregelt?



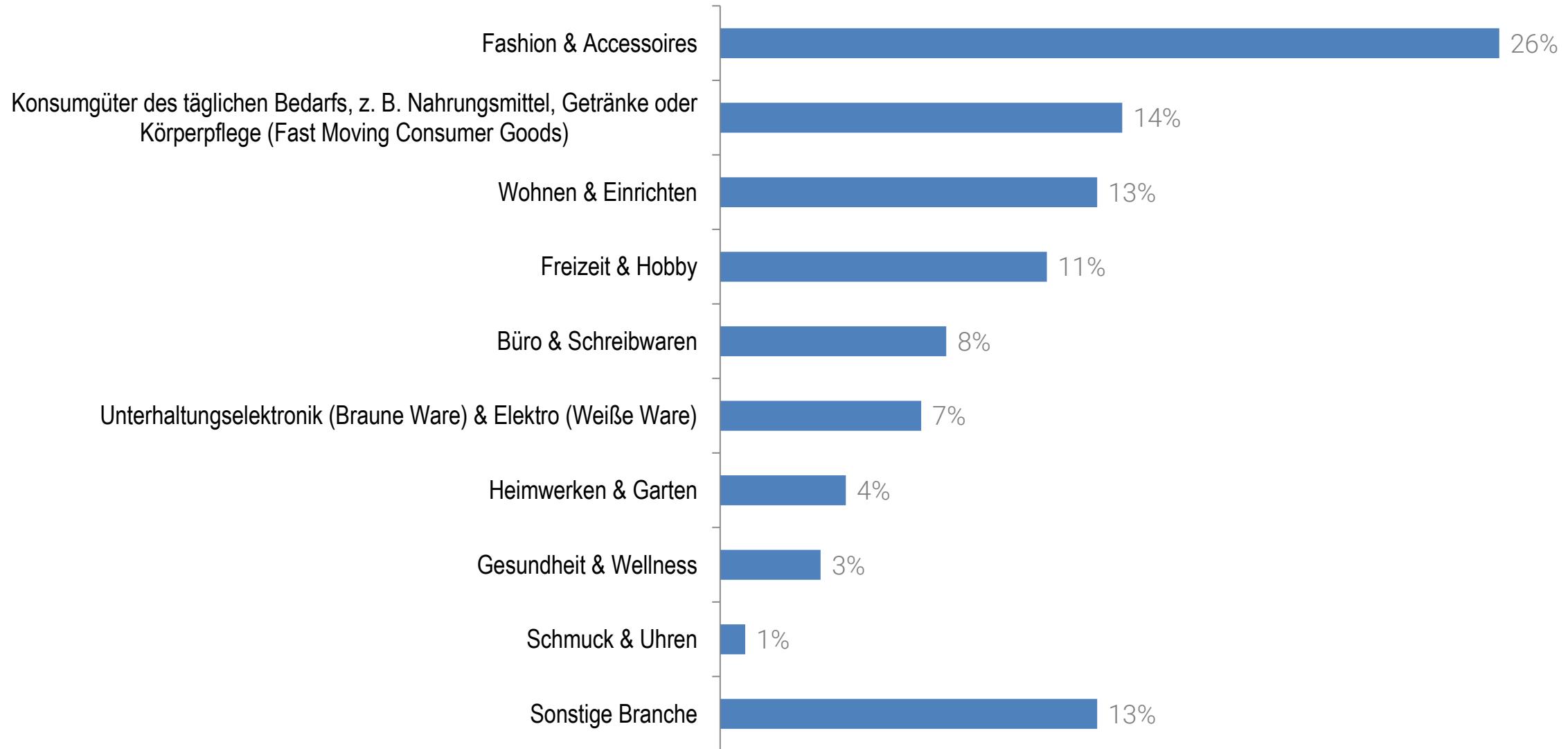
Wie viele Mitarbeiter beschäftigt Ihr Unternehmen derzeit?



Zu welcher Umsatzklasse gehört Ihr Unternehmen (gesamter Jahresumsatz über alle Vertriebskanäle)?



Welcher Branche kann Ihr Unternehmen zugeordnet werden?





1. Status quo des saarländischen Einzelhandels	3
2. Digitale Sichtbarkeit und Selbsteinschätzung der Handelsunternehmen	14
3. Kooperationen und Rahmenbedingungen	18
4. Informationen zur Stichprobe	27
Kontakt	32



Dr. Georg Wittmann

0941/943-1901

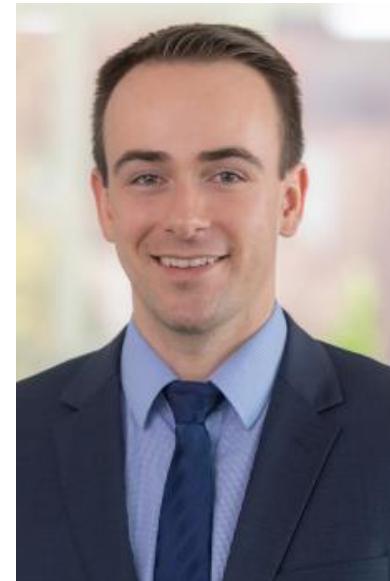
Georg.Wittmann@ibi.de



Nils Deichner

0941/943-1920

Nils.Deichner@ibi.de



Dr. Johann Faltermeier

0941/943-1919

Johann.Faltermeier@ibi.de



ibi research an der
Universität Regensburg
GmbH



0941-943 -1901



www.ibi.de



Galgenbergstraße 25
93053 Regensburg