

BRANCHENREPORT

MEHRWERTSTRATEGIE KURBELT ERTRÄGE AN

Die Bundesbürger haben 2018 gut drei Milliarden Euro für Gardinen, innenliegenden Sicht- und Sonnenschutz ausgegeben. Zwei Prozent mehr als 2017.



Branchen-REPORT
**Gardinen, Sicht- und
Sonnenschutz 2019**



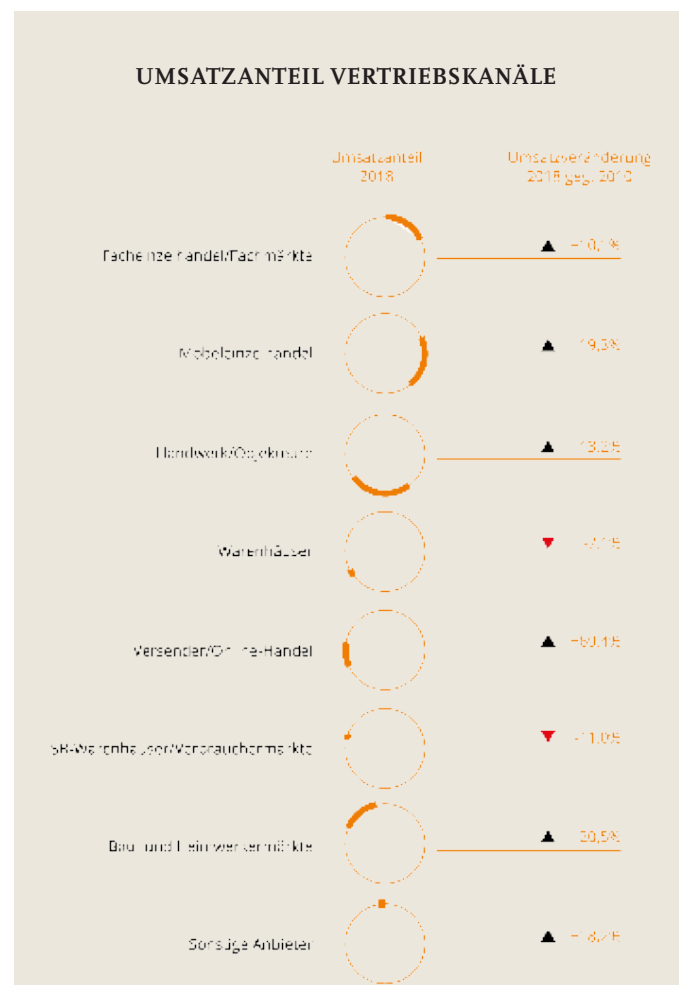
Der neue „Branchen-Report Gardinen, Sicht- und Sonnenschutz 2019“ von Marketmedia24 in Köln ist erschienen. Er ist unter dem Stichwort „RZ“ über studien@marketmedia24.de zum reduzierten Preis von 765,00 Euro (zzgl. MwSt) anstelle 850,00 Euro zu beziehen.

Der neue „Branchen-Report Gardinen, Sicht- und Sonnenschutz 2019“ des Marktforschungs- und Beratungsinstituts Marketmedia24 in Köln liefert auf 50 Seiten belastbare Fakten und Zahlen zur Entwicklung des Gardinen- sowie des innenliegenden Sicht- und Sonnenschutzmarktes, der 2018 im Rückblick auf 2010 um 17,5 Prozent größer geworden ist. Dennoch hat das Gros der deutschen Hersteller wegen der Preisdominanz und der unter Druck stehenden stationären Kernvertriebswege nicht viel Grund zum Jubeln. Gleichwohl skizziert Marketmedia24 aus Trendsicht bis zum Jahr 2025 ein Wachstumsszenario. Der mit den steigenden Temperaturen aufkommende Wunsch nach Beschattung und Klimaregulierung in den Räumen könnte sich als Marktmotor speziell für innenliegenden Sicht- und Sonnenschutz entpuppen. Akustik, Wärmedämmung, nachhaltige Konzepte und Smart Home-Angebote sind weitere Produktinnovationen, die Nachfrage wecken. Die Trends in der Inneneinrichtung wie insbesondere moderne große Fenster und schallharte Oberflächen führen dazu, dass Konsumenten energieeffiziente Produkte und akustischen Komfort wünschen.

STATIONÄRER HANDEL PUSHT DAS WARENERLEBNIS

Für eine Branche, die um Sichtbarkeit ringt, zudem in Zeiten, in denen selbst von Internetanbietern das Erlebnis der Ware als immer wichtiger erachtet wird, ist die stationäre Präsenz von großer Bedeutung. Sich zusätzlich mit Beratung, Service- und Montageleistungen zu positionieren und zu differenzieren, ist folglich die

Mehrwertstrategie von Fachhandel, Handwerk und Objektoren, die 2018 gemeinsam einen Marktanteil von rund 44 Prozent hielten. Schließlich sind es nicht die einfachen Lösungen, die in diesen Vertriebswegen für Ertrag sorgen. Zwar gewinnt der Internethandel auch im Bereich der Maßkonfektion zunehmend an Bedeutung, trotzdem führt für die Marktführer kein Weg daran vorbei, die traditionellen Fachhandelstugenden in moderne Dienstleistung und Erlebnisstrategien zu überführen. Dass zudem die Prozesse modernisiert werden müssen, um effizienter zu werden, das ist auch in dieser Branche unabdingbar.



Quelle: Marketmedia24