

# Pressemitteilung

## Hartwarenhandel in Zeiten der Corona-Pandemie

Das Jahr 2021 ist erneut geprägt von der Corona-Pandemie und einer im Frühjahr monatelangen Lockdown-Phase für den Hartwareneinzelhandel. Doch dank einer regen Nachfrage nach Produkten für das Eigenheim und den Garten wie auch der soliden Entwicklung in der Bauwirtschaft, dem Werkzeug- und Maschinenbau sowie dem Handwerk, ist die Hartwarenbranche auch im laufenden Jahr vielfach besser als erwartet durch die Corona-Pandemie gekommen. Dabei waren die Verläufe im Produktionsverbundhandel (PVH) und dem Hartwareneinzelhandel sehr unterschiedlich.

### a.) Eisenwaren- und Hausrat-Einzelhandel

Den stationären Eisenwaren- und Hausrat-Einzelhandel stellte das 1. Halbjahr 2021 vor riesige Herausforderungen, da er von Weihnachten 2020 bis weit ins Frühjahr 2021 von einem monatelangen Lockdown massiv betroffen war. Mit „Click & Collect“, Internetaktivitäten, Kreativität und viel Engagement gelang es den Kontakt zum Kunden zu halten und die Umsatzeinbrüche in Teilen abseits der Ladenfläche aufzufangen. Doch zeitweilige Umsatzeinbrüche von in der Spitze deutlich über 50% gegenüber dem Vorjahr waren keine Seltenheit. Mit der Rückkehr der Kunden auf die Ladenflächen erholte sich der Konsum spürbar, auch wenn die Euphorie des Vorjahres nicht vorhanden war. Sowohl die Maskenpflicht als auch die Möglichkeit der Verbraucher wieder verstärkt Urlaubsreisen oder anderen Freizeitaktivitäten nachzugehen, ließen eine Konsumerholung im Handel wie im Jahr 2020 nicht zu. Trotzdem hat sich das Stimmungsbild seit der Wiedereröffnung im Mai/Juni spürbar verbessert und die monatlichen Umsätze im Hartwareneinzelhandel liegen oft über dem Vorjahr. Dabei liefen Haushaltswaren, Sicherheitstechnik und Gartengeräte erfreulich, aber auch Eisenwaren und Werkzeuge wurden für Arbeiten im und rund um das Haus gesucht. Verstärkt konzentriert sich der Hartwareneinzelhandel auf Wa-

renbereiche, die eine intensive Beratung, häufig kombiniert mit einer zusätzlichen Service- oder Handwerksleistung, bedürfen. Doch zunehmende Lieferengpässe sorgen mit dafür, dass mögliche Umsätze nicht oder erst später zu realisieren sind. In der 2. Jahreshälfte stabilisieren sich die Umsätze weiter und lassen erfreulicherweise die starken Umsatzrückgänge des 1. Halbjahres weiter schrumpfen.

Eine Übersicht über die bisherige Entwicklung stellt die folgende Tabelle dar:

	2017	2018	2019	2020	1.Hbj. 2021	Prognose 2021
Hausrat-/GPK-Fachhandel	+1,1%	-1,5%	+1,1%	+1,4%	-14,3%	-5,0%
Hartwarenhandel gesamt	+1,3%	+0,5%	+2,4%	+1,1%	-3,9%	-1,0%
Einzelhandel gesamt (mit Möbeln/ Hausrat/Baubedarf)	+3,1%	+2,8%	+3,3%	+1,8%	+3,2% (-10,8%)	+3,0%

Quelle: ZHH, Stat. Bundesamt

Nun ruhen die Hoffnungen auf einem Weihnachtsgeschäft ohne Lockdown. Trotz allem ist für das Gesamtjahr auf der stationären Fläche von Umsatzrückgängen auszugehen, während der Onlinehandel wieder zweistellig zulegen dürfte.

#### b) Werkzeug- und Baubeschlag-Produktionsverbindungshandel (PVH)

Der Werkzeug- und Baubeschlag-Produktionsverbindungshandel (PVH) bekommt in den letzten Wochen die Folgen der Corona-Krise wieder stärker zu spüren. Insbesondere Themen wie Warenversorgung, Preiserhöhungen und Fachkräftemangel bestimmen das Tagesgeschäft. Insgesamt ist das Jahr 2021 (bisher) aber ausgesprochen gut verlaufen und dem PVH kam zugute, dass während des langen Lockdowns im Frühjahr 2021 weitestgehend normal weitergearbeitet werden konnte. Die ordentlichen bis guten Entwicklungen im Baugewerbe und Handwerk wie auch der deutliche Wachstumsschub in der Metall- und Maschinenbaubranche ließen zudem die Umsätze speziell im 2. Quartal massiv anziehen. Der Vertrieb über den eigenen Onlineshop und über Onlineplattformen nahm bei steigender Nachfrage weiter zu, bietet aber noch reichlich Potenzial. Entsprechend wurde die Investition in die Digitalisierung ausgedehnt, häufig aber auch in die eigenen Läger und den Warenbestand, um die Warenversorgung der Kunden zu sichern. Für die 2. Jahreshälfte und das Gesamtjahr sind die Umsatzerwartungen insgesamt positiv, liegen aber aufgrund von Versorgungsengpässen und Fachkräftemangel unter den Werten zur Jahresmitte.

Die internen Erhebungen und Entwicklungen des PVH für Werkzeuge und Beschläge zeigen folgendes Bild:

	2017	2018	2019	2020	1.Hbj. 2021	Prognose 2021
Werkzeug	+1,8%	+2,8%	+1,7%	-0,8%	+7,1%	+3,4%
Baubeschlag	-0,3%	+2,4%	+2,8%	+3,5%	+8,1%	+5,8%
Großhandel gesamt	+7,8%	+2,7%	+1,6%	-0,4%	+7,9%	+4,5%

Quelle: Konjunkturerhebungen im ZHH, Stat. Bundesamt

Die Branchenlage wird vom **Baubeschlag-Fachhandel** trotz der anhaltenden epidemischen Lage und teils massiven Problemen bei der Warenverfügbarkeit überwiegend als gut bezeichnet. Nach einem stabilen 1. Quartal konnten vor allem im 2. Quartal erhebliche Umsatzzuwächse erwirtschaftet werden. Insgesamt kann der Baubeschlag-Fachhandel für das 1. Halbjahr 2021 den Umsatz im Durchschnitt um +8,1 % gegenüber dem Vorjahr steigern. Im 3. Quartal setzte sich das Umsatzwachstum auf niedrigerem Niveau bei einem leicht eingetrübten Umfeld aufgrund von Materialknappheit und Fachkräftemangel fort.

Stärkere Einbrüche im Objektgeschäft, Laden- und Messebau, die noch 2020 und im 1. Quartal 2021 hingenommen werden mussten, konnten auch durch einen starken Anstieg privater Investitionen aufgefangen werden. Die Wiederöffnung der Gastronomie, die Wiederbelebung der Veranstaltungs- und Messebranche sowie die Rückkehr vieler Arbeitnehmer aus dem Homeoffice in die Büros/Betriebsflächen sorgten für einen kräftigen Schub im Bereich Schließ- und Sicherheitstechnik, Möbelbeschlag und Befestigungstechnik. Dazu kam die anhaltend hohe Auslastung im Handwerk gepaart mit einem weiterhin hohen Niveau an Baugenehmigungen und Auftragseingängen bei der Bauwirtschaft, die bei Tür- und Fensterbeschlägen, Bauelementen, aber auch in den anderen Sortimentsbereichen, für ein starkes Umsatzplus sorgten.

Für das Gesamtjahr 2021 zeigt sich der Baubeschlag-PVH unter leicht herausfordernden Rahmenbedingungen recht optimistisch und prognostiziert ein Wachstum von +5,8% für das Gesamtjahr.

Der **Werkzeug-Fachhandel** kann nach den ersten sechs Monaten des Jahres 2021 trotz der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf einen positiven Verlauf zurückblicken, der ähnlich wie im Baubeschlag, vor allem dem 2. Quartal mit einem erheblichen Umsatzschub zu verdanken ist. Weiterhin sind die Baukonjunktur und die Auslastung im Handwerk gut, bei steigender Auftragslage. Zudem sorgt das Wachstum im Maschinen- und Werkzeugbau in den Bereichen der Zerspanung wieder für Umsatzsteigerungen. So kann der Werkzeug-Fachhandel das 1. Halbjahr mit einem erfreulichen Umsatzwachstum von +7,1 % abschließen.

In der ersten Jahreshälfte kehrte die Investitionsneigung der Kunden zurück, wie deutliche Umsatzverbesserungen bei der Betriebsausstattung, den stationären Werkzeugen und Präzisions-Werkzeugen belegen. Auch in den wichtigen Warenbereichen Handwerkzeuge, Elektrowerkzeuge und Arbeitsschutz verzeichneten viele ein zweistelliges Wachstum. Daneben wuchsen die anderen Sortimentsbereiche mit,

wobei besonders in der Befestigungstechnik massive Preiserhöhungen und Beschaffungsprobleme für Herausforderungen sorgten.

Aufgrund der massiv steigenden Rohstoffpreise und zunehmender Materialknappheit wurde im PVH häufig von „Hamsterkäufen“ auf Kundenseite berichtet. Um die Lieferfähigkeit zu sichern und den zunehmenden Schwierigkeiten bei der Warenversorgung zu begegnen, stockten die Werkzeughändler die eigene Lagerbevorratung merklich auf.

Das 3. Quartal begann mit einer vorübergehend nachlassenden Nachfrage, bevor seit September die Umsätze wieder anziehen. Warenengpässe und Fachkräftemangel dürften aber für die 2. Jahreshälfte nicht mehr als einen ordentlichen Verlauf erwarten. Insgesamt wird damit die Umsatzsteigerung im Gesamtjahr 2021 für den Werkzeug-Fachhandel ordentlich, aber niedriger als zur Jahresmitte ausfallen.

Eine verlässliche Prognose für das Jahr 2022 ist unter der weiterhin kaum einzuschätzenden Entwicklung der Corona-Pandemie realistisch kaum möglich. Sicher dürfte sein, dass von einem weiteren Umsatzwachstum ausgegangen werden kann. Ob die Steigerung eher preis- oder mengenbetrieben sein wird, hängt von diversen, derzeit nicht einzuschätzenden Faktoren ab.

**Quelle:**

**Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH)**

**Thomas Dammann (Hauptgeschäftsführer)**

**Eichendorffstraße 3, 40474 Düsseldorf**

**Postanschrift: Postfach 30 03 65, 40403 Düsseldorf**

**Tel. +(49)211 47050-0**

**Fax +(49)211 47050-19**

**E-Mail: [zhh@zhh.de](mailto:zhh@zhh.de)**

**web: [www.zhh.de](http://www.zhh.de)**