



# PRESSEMITTEILUNG

## Pressekontakt:

IFH Köln  
Melanie Günther  
Unternehmenskommunikation

+49 (0) 221 94 36 07-23

[m.guenther@ifhkoeln.de](mailto:m.guenther@ifhkoeln.de)

[www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

## Markt für Glas, Porzellan, Keramik und Hausrat 2018 erneut leicht rückläufig

*Branchenfokus „GPK/Hausrat 2019“ zeigt: Markt für Glas, Porzellan, Keramik und Hausrat (GPK) verzeichnet 2018 ein leichtes Umsatzminus von 0,8 Prozent. Das Umsatzvolumen liegt bei 6,16 Milliarden Euro. Verändertes Nutzerverhalten und mangelndes Produktinteresse gefährden den Markt. Fachhandel verliert weiter an Bedeutung.*

**Köln, 29. August 2019** – Der Markt für Glas, Porzellan, Keramik und Hausrat (GPK) entwickelte sich auch 2018 leicht rückläufig und erzielte ein Umsatzvolumen von 6,16 Milliarden Euro. Trotz Umsatzminus von 0,8 Prozent ist das Ergebnis für die Branche im Vergleich zum Vorjahr zufriedenstellend. Das veränderte Nutzerverhalten und mangelndes Produktinteresse gefährden den Markt auch weiterhin, sodass die erreichten 6 Milliarden Euro durchaus akzeptabel sind. Das zeigt der neue „Branchenfokus GPK/Hausrat 2019“ des IFH Köln und der BBE Handelsberatung.

Ein Blick auf die Marktsegmentebene zeigt: Von zehn Teilmärkten liegen sechs im Plus, vier schreiben rote Zahlen. Obwohl die beiden Umsatzschwergewichte „Ziergegenstände/Geschenkartikel“ und „Sonstiger Hausrat“ positiv ausfallen, reicht es nicht für ein Wachstum im Gesamtmarkt aus. Dafür fallen die Umsatzrückgänge bei „Geschirr“ und „Koch-/Brat-/Backgeschirr“ mit einem Gesamtmarktanteil von zusammen knapp 24 Prozent zu stark aus.

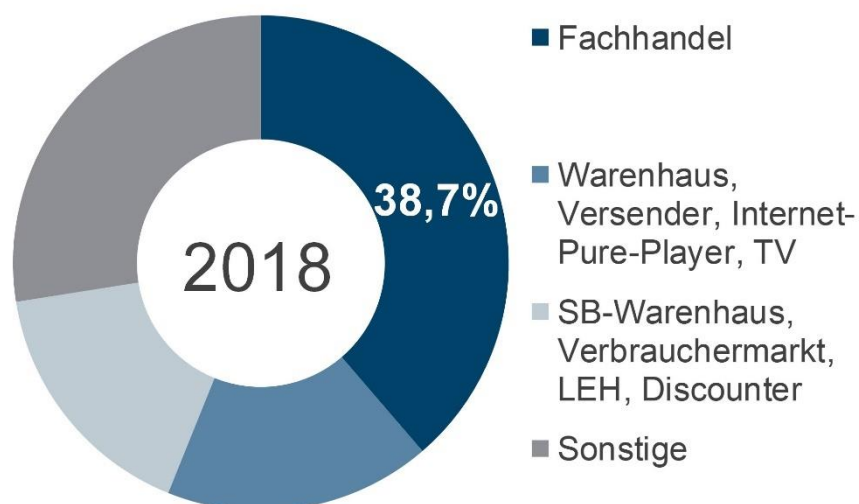
*„Die positive demographische Entwicklung erzeugt zwar Zusatzbedarfe, trägt aber mittelfristig nicht zu einer positiven Umsatzentwicklung bei. Die Grundausstattung der Haushalte mit GPK und Hausrat wird erfahrungsgemäß preiswert über IKEA oder Discounter gedeckt und macht sich in der Menge, im Wert jedoch kaum bemerkbar“, so Uwe Krüger, Senior Consultant am IFH Köln.*

### Fachhandel fällt weiter zurück

Insgesamt fällt der Fachhandel mit seinen drei Linien GPK-/Hausrat-/Geschenkartikelfachhandel in der Gunst der Verbraucher weiter zurück. Große mehrteilige Porzellanservices werden immer weniger nachgefragt. Im Preiskampf mit anderen Vertriebslinien können Fachanbieter perspektivisch nicht mithalten. Mit neuen Konzepten und eigenen Produktlinien könnte der Rückgang zumindest gebremst werden. Zudem eröffnen sich durch eine entsprechende Onlinepräsenz Cross-Channel-Potenziale, um Einzugsgebiete zu erweitern und die generelle Aufmerksamkeit zu erhöhen.

*„Offensichtlich bieten klassische Fachhandelskonzepte den Verbrauchern zu wenig Kaufanreize. Die Konsumenten sehnen sich nach Erlebnis. Wird eine neue Dependence „Concept-Store“ genannt und bieten die Verkaufsräume ein modernes Erscheinungsbild, dann pilgert vor allem auch die Generationen Y und Z in die Läden. Wenn die Atmosphäre stimmt, sind auch höhere Margen durchsetzbar,“ verdeutlicht Stefan-Charles Jahner, Consultant bei der BBE Handelsberatung.*

## Marktanteile der Vertriebswege 2018 in Prozent



Quelle: IFH Köln, Branchenfokus GPK und Hausrat 2019

*Daten und Grafiken aus dieser Pressemitteilung dürfen nur im Rahmen journalistischer oder redaktioneller Zwecke genutzt werden. Die werbliche und kommerzielle Nutzung sowie Aufbereitung für eine vertragsbasierte Weitervermarktung sind untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.*

### Über die Studie

Der „Branchenfokus GPK/Hausrat“, Jahrgang 2019 des IFH Köln in Kooperation mit der BBE Handelsberatung liefert folgende Daten:

- Produktion, Import, Export, Inlandsmarktversorgung
- Marktvolumen GPK/Hausrat auf Endverbraucherebene 2014 bis 2018
- 10 Warengruppen – Entwicklung, Wachstumstreiber
- Vertriebswegeprofile, Vertriebsstrukturen 2014 bis 2018
- 13 Vertriebsformate – Entwicklung, Wachstumstreiber
- Mainplayerübersicht / Wettbewerbsstrukturen, Herstellerstufe, Einzelhandelsebene
- Markt- und Vertriebswegeentwicklung bis 2023

Die Studie kann über den [IFH-Shop](#) bezogen werden.

### Über das IFH Köln – Die Experten für Handel im digitalen Zeitalter

Als Brancheninsider liefert das IFH Köln Information, Research und Consulting zu handelsrelevanten Fragestellungen im digitalen Zeitalter. Das IFH Köln ist erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen erfolgreich und zukunftsfähig machen. Durch die Betrachtung von Märkten, Kunden und dem Wettbewerb, bietet das IFH Köln einen 360°-Blick für die Strategieableitung bei handelsrelevanten Themen. In maßgeschneiderten Projekten werden Kunden bei

strategischen Fragen rund um Digital-Strategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt. Mit der Digital-Brand ECC Köln ist das IFH Köln seit 1999 im E-Commerce aktiv und bearbeitet Zukunftsthemen im Handel.

Weitere Informationen unter [www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

### **Über die BBE Handelsberatung**

Die BBE Handelsberatung mit ihrem Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Köln, Leipzig und Erfurt berät seit mehr als 65 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen. Im Verbund mit IPH Handelsimmobilien und elaboratum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der über 160 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Analyse- und Prognosemethoden werden kontinuierlich optimiert, Wissenschaft und Praxis verzahnt, um auf diese Weise kompetent Handlungsempfehlungen geben zu können.