

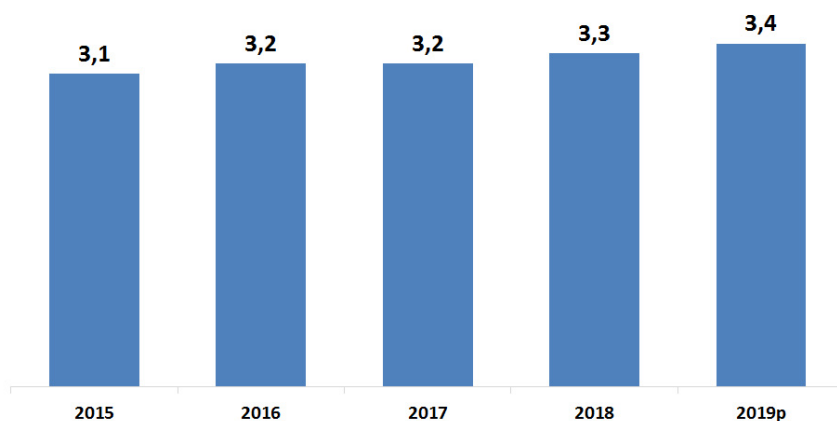
## Spielwarenhändler rechnen mit starkem Weihnachtsgeschäft BVS erwartet mit +3 % ein gutes Spielwarenjahr 2019

Dank stabiler Wirtschaftslage und Vollbeschäftigung geht die Spielwarenbranche **optimistisch** ins Weihnachtsgeschäft 2019. „Die Deutschen sind in Kauflaune und das sieht man auch an den vollen Innenstädten. Der andauernde Trend zur Familiengründung und sichere Einkommen lassen Groß und Klein auch 2019 wieder mehr Geld für Spielzeug ausgeben“, so Steffen Kahnt, Geschäftsführer des Handelsverband Spielwaren (BVS).

Weihnachten fällt dieses Jahr mitten in die Woche, sodass am Montag und am Weihnachtsdienstag noch fleißig geshoppelt werden kann. Bei einem guten Jahresendspurt 2019 erwartet der BVS ein **Umsatzplus von 3 %**. Damit würde der Inlandsmarkt von 3,3 Mrd. Euro in 2018 (zu Endverbraucherpreisen, Basis: consumer panel npdgroup deutschland) auf **3,4 Mrd. Euro in 2019** wachsen. Das Weihnachtsgeschäft im November und Dezember hat mit 40 % einen besonders hohen Anteil am Jahresergebnis. Die Konsumenten entscheiden mit ihren Einkäufen in den nächsten Wochen, wie das finale Ergebnis aussieht.

### Wieviel die Deutschen für Spielzeug ausgeben

2015 - 2019  
in Mrd. Euro



Quelle: npdgroup-Verbraucherpanel Spielwaren Deutschland 2019 - p = Prognose BVS

Vorteilhaft wirkt sich der **anhaltende Babyboom** in Deutschland auf das Ergebnis der Spielwarenhändler aus: Für das Jahr 2018 rechnet das Statistische Bundesamt mit einer Stabilisierung der Geburtenrate auf hohem Niveau. So wurden im vergangenen Jahr nach vorläufigen Ergebnissen der Behörde in Deutschland **787.523 Kinder** geboren (+ 0,3 % gegenüber dem Vorjahr). Die Hoffnung der Händler: Mehr heranwachsende Kinder wünschen sich mehr Spielzeug - das treibt den Spielwaren-Umsatz auch in den nächsten Jahren an.

PRESEMITTEILUNG

## Lego-Spuk-Schule und coole Kugelbahnen sind die Highlights zu Weihnachten 2019

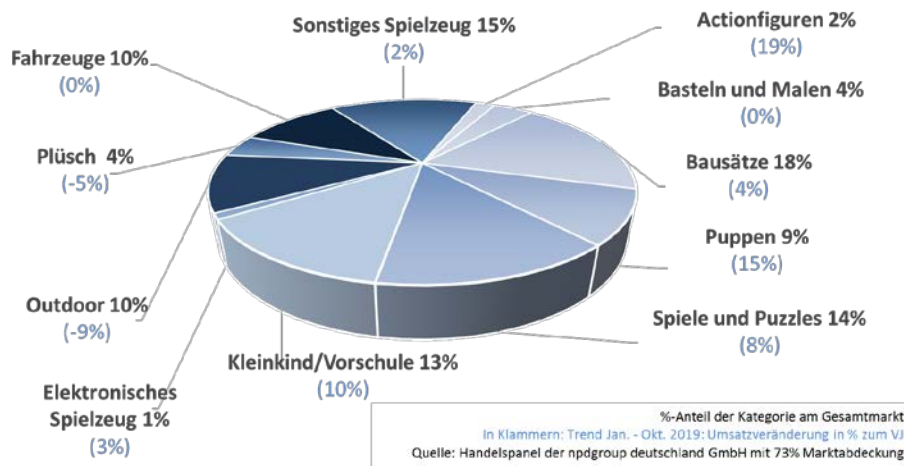
### Pokémon feiert erfolgreiches Comeback

Der Hype um Pokémon ist in diesem Jahr wieder aufgeflammt. Die kleinen Monster sorgen für **starke Umsätze** mit Pokémon Trading Cards und haben insgesamt einen positiven Effekt auf alle Warengruppen. Kartenspiel-Klassiker sowie Exit- und Abenteuerspiele pushen zusätzlich die Kategorie Spiele und Puzzles (Januar-Oktober 2019: +8 %). Neue Lizenzthemen wie **Fortnite** oder Klassiker wie **Frozen** (Die Eiskönigin) sorgen für weiteren Schwung im Spielwaren-Fachhandel. Ende November feierte der zweite Teil von Frozen Kinopremiere, was die Aufmerksamkeit für die Produkte nochmal deutlich erhöht.

Aber auch die **Spielzeug-Klassiker** lassen in diesem Jahr zu Weihnachten Kinderaugen leuchten. Alles rund um **Puppen** (Januar-Oktober 2019: +15 %) liegt voll im Trend. Maßgeblich zum Wachstum tragen hier immer noch die **L.O.L Surprise-Überraschungsfiguren** bei. Die Verbindung aus **Überraschungsinhalt und Sammeln** lässt Mädchenherzen höher schlagen. Aber auch Zapf mit dem **all-time favorite BABY born** schwimmt auf der Erfolgswelle. Nicht zu vernachlässigen sind die Sammelfiguren von **Schleich**: Neben den sehr erfolgreichen Horse Club-Kollektionen können jetzt mit den „Pony Agility“-Spielsets Pferde trainiert und Kunststücke eingeübt werden.

### Welches Spielzeug die Deutschen kaufen

2018/Trend Januar - Oktober 2019



Zu **Weihnachten** rechnet der BVS mit einer starken Nachfrage nach **interaktiven Kuscheltieren** und **Kugelbahnen**. Kahnt: „*Spielzeuge enthalten heute immer mehr digitale Features: Kuscheltiere können mit den Kindern sprechen oder ferngesteuert werden und Lego-Bausets wirken dank App-Unterstützung noch realer. Dennoch stehen die Klassiker wie Puppen und Kugelbahnen dem in nichts nach. Sie regen die Fantasie der Kinder an und sichern sich so ihren Stammplatz unterm Weihnachtsbaum.*“

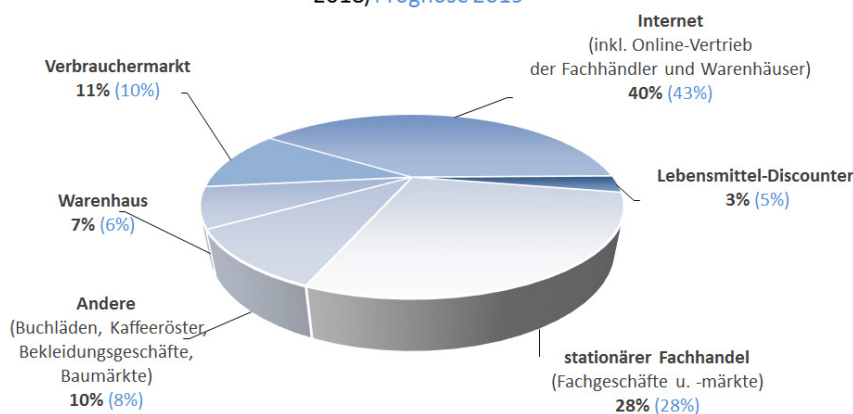
## Das Beste aus beiden Welten

### Händler verschmelzen Online und Offline

Am liebsten kaufen die Deutschen weiterhin in stationären Geschäften. Dort gaben sie zuletzt **60 % ihres Spielzeug-Budgets** aus. Aber der Onlinekauf gewinnt weiter an Bedeutung. Auch in 2019 setzt sich dieser Trend fort – egal, ob in den Onlineshops der stationären Händler oder bei reinen Onlinehändlern. Kahnt: „Der Einkaufsbummel beginnt am Bildschirm, endet in der Regel aber nach wie vor im Geschäft. Dennoch ist es wichtig, den Kunden da abzuholen, wo er sich informiert. Die Verknüpfung zwischen stationärer Exzellenz und Online-Kompetenz ist derzeit das erfolgreichste Geschäftsmodell.“

### Wo die Deutschen ihr Spielzeug kaufen

2018/Prognose 2019



Quelle: Consumer Panel npdgroup deutschland GmbH 2019  
In Klammern: BVS-Schätzung für das Gesamtjahr 2019  
basierend auf Daten der npdgroup deutschland GmbH

Um den Kunden im Geschäft ein **unvergessliches Einkaufserlebnis** zu bieten, betreiben Fachhändler einen enormen Aufwand: Permanente Sortimentsoptimierung, Aktionstage mit Produktvorstellungen, Events und Gutschein-Aktionen. Gleichzeitig muss die Warenwirtschaft gleichermaßen in der **Online- und Offlinewelt funktionieren**. Die Mitarbeiter werden trainiert und die Werbeansprache für alle Kanäle optimiert.

## Spielzeugkauf aus sicherer Quelle

### Blick ins Impressum empfohlen

Nach wie vor gilt es, **Spielzeug nur von vertrauenswürdigen Händlern mit Sitz in der EU** zu kaufen. Denn nur diese Händler unterliegen der Marktüberwachung. Bei Online-Händlern kann der Kunde die Herkunft im Impressum überprüfen. Leider gilt erst ab **2021** die **europäische Marktüberwachungsverordnung** für alle Marktteilnehmer im Online-Handel. Dann muss ein in der EU niedergelassenes Unternehmen für angebotenes Spielzeug die Verantwortung übernehmen.

Bereits seit diesem Jahr gilt die **Mehrwertsteuerhaftung von Internet-Verkaufsplattformen** (z.B. amazon marketplace). Diese soll sicherstellen, dass auch Spielwaren-Händler aus dem Ausland Umsatzsteuer an das deutsche Finanzamt abführen.

## **Bundesverband des Spielwaren-Einzelhandels e.V. (BVS)**

Der BVS vertritt die Interessen des Spielwaren-Einzelhandels aller Vertriebswege und Unternehmensgrößenklassen in Deutschland. Er ist dem Handelsverband Deutschland - HDE angeschlossen, dessen Landesverbände die Delegierten der BVS-Mitgliederversammlung stellen. Außerordentliche Mitglieder sind die wichtigsten Einkaufskooperationen der Branche.

Steffen Kahnt (Geschäftsführer)  
Franziska Köster (Projektleiterin)

Telefon (0221) 2 71 66-0  
Telefon (0221) 2 71 66-15