



A&M Spotlight Handel und Konsumgüter

Juni 2025

5 strukturelle Veränderungen prägen derzeit das Konsumentenverhalten - Unternehmen müssen ihre Strategien anpassen

Das Konsumklima verbessert sich allmählich, dennoch hat sich das Verhalten von Konsumenten nicht grundsätzlich geändert.

GfK-Konsumklimaindex steigt im Mai auf -20,6 Punkte

(Februar: -24,7)

Einkommenserwartungen verbessern sich deutlich

(April: +4,3 Punkte)

Anschaffungsneigung bleibt schwach

(April: -4,9 Punkte)

Nach einem über Monate andauernden Konsumtief zeigt sich im zweiten Quartal 2025 eine leichte Entspannung - politische Klarheit und sinkende Inflationsraten wirken stabilisierend. Es ist jedoch kaum zu erwarten, dass das Konsumverhalten eine ähnliche Dynamik und Ausprägung wie früher entwickelt.

Die meisten sichtbaren Veränderungen sind strukturell, und Verbraucher bleiben weiterhin vorsichtig, selektiv und preissensibel.

A&M rückt fünf grundlegende Entwicklungen in den Fokus:



Wert statt Volumen

Preiserhöhungen sind nur noch bedingt durchsetzbar. Und reines Volumenwachstum ist kritisch für die Marge. Es bedarf einer Balance aus beidem.



Vertriebskanäle bleiben fragmentiert

Der stationäre Handel erlebt einen leichten Aufschwung, aber Social Commerce, Private Messaging und Plattformdynamiken verteidigen ihre Anteile.



Mid-Market unter Druck

Die Polarisierung zwischen Premium-Anbietern und Discounter trifft vor allem mittelpreisige Konzepte.



Private Labels gewinnen

Handelsmarken werden quer durch alle Einkommensgruppen als smarte Wahl akzeptiert. Markenloyalität nimmt sukzessive ab.



Taktik allein reicht nicht mehr aus

Wer mit kurzfristigen Rabatten oder Werbedruck auf Marktentwicklungen reagiert, riskiert seine strategische Substanz zu verlieren.



Die Einschätzungen der Experten von A&M

Dr. Stefan Rohrhofer,

Managing Director, Alvarez & Marsal

„Die leichte Erholung in den verschiedenen Konsumindizes kann und darf nicht überdecken, dass sich das Verhalten vieler Kunden grundlegend verschoben hat. Die Nachfrage ist nicht weggebrochen – sie hat sich verlagert.“

Josefine Hänsel,

Managing Director, Alvarez & Marsal

„Die neue Normalität ist nicht mehr konsumfreudig, sondern abwägend. Wer sich allein darauf verlässt, dass die Frequenz zurückkommt, verkennt die eigentliche Herausforderung – ein Angebot, das für Kunden dauerhaft relevant ist.“

Angesichts dieser Veränderungen müssen Unternehmen aktiv handeln und ihre Strategien an die neue Realität anpassen. Dabei stehen drei zentrale Handlungsfelder im Fokus:

Kundenbindung neu denken: Vertrauen, Transparenz und Relevanz stehen im Mittelpunkt. Statt auf aggressives Push-Marketing zu setzen, sollten Unternehmen auf langfristige Beziehungen und personalisierte Ansprache bauen.

Angebotsarchitekturen hinterfragen: Sortiment, Preisgestaltung und Verpackungslogik müssen an die veränderten Bedürfnisse der Verbraucher angepasst werden. Flexibilität und ein klarer Mehrwert sind entscheidend, um Kunden zu überzeugen.

Innovationsstrategie nachjustieren: Der Fokus von Innovationen muss auf Alltagstauglichkeit, Flexibilität und echtem Zusatznutzen liegen. Kunden erwarten Innovationen, die ihnen einen klaren Mehrwert verschaffen, sei es Statusgewinn oder Alltagserleichterung.

A&M Experten:



Dr. Stefan Rohrhofer

Managing Director
Leiter Consumer & Retail Group DACH



Josefine Hänsel

Managing Director
Consumer & Retail Group

A&M Spotlight Handel und Konsumgüter

Im A&M Spotlight beleuchtet das Team von A&M regelmäßig aktuelle Entwicklungen und Trends in der Branche. Dabei stehen die Interpretation von Konsumentenverhalten und die Ableitung relevanter Impulse für Unternehmensentscheider im Vordergrund, um Orientierung und Denkanstöße für die Bewertung von Marktentwicklungen zu bieten.

Über Alvarez & Marsal

Alvarez & Marsal wurde 1983 gegründet und ist ein weltweit führendes Unternehmen für professionelle Dienstleistungen. Das Unternehmen ist bekannt für seine Führungsqualität, sein engagiertes, ergebnisorientiertes Handeln - Leadership, Action, Results und bietet Beratungs-, Leistungsverbesserungs- und Turnaround-Management-Services an. Alvarez & Marsal liefert praktische Lösungen für die individuellen Herausforderungen seiner Kunden. Mit seinem weltweiten Netzwerk von erfahrenen Mitarbeitern, erstklassigen Beratern sowie Experten mit langjähriger Erfahrung in Aufsichtsbehörden und Industrieunternehmen unterstützt Alvarez & Marsal Unternehmen, Vorstände, Private-Equity-Unternehmen, Anwaltskanzleien und Regierungsbehörden dabei, ihre Transformation voranzutreiben, Risiken zu minimieren und in jeder Wachstumsphase Mehrwert zu schaffen.

Follow A&M on:



Um mehr zu erfahren, besuchen Sie [AlvarezandMarsal.com](https://www.alvarezandmarsal.com) und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#), auf [X](#) und auf [Facebook](#).