

PRESSEMITTEILUNG

SPORTMARKT 2024: TEAM SPORTS GEWINNEN UMSATZ

Nach ungewöhnlichem Umsatzrückgang 2024 wird 2025 leichtes Wachstum im Sportmarkt erwartet. Teilmarkt Team Sports verzeichnet im Vergleich größtes Wachstum. Athleisure Trend: Sportbekleidung umsatzstärkste Produktgruppe. Fachhändler wichtigster Vertriebskanal.

Köln, 20. Mai 2025 – Ob Running, Outdoor oder Training: Der Sportmarkt deckt ein breites Feld an Bewegungsmöglichkeiten und die dafür benötigten Produkte von Bekleidung und Schuhen über Ausrüstung bis hin zu Zubehör/ Accessoires ab. Der Markt konnte – bis auf wenige Ausnahmen – in den letzten zwei Dekaden stabil wachsen. Das zeigt der „Branchenreport Sport 2025“ des IFH KÖLN in Zusammenarbeit mit der BBE Handelsberatung, der auf Initiative der Sportverbände VDS und BSI entstanden ist. Mit einem Marktvolumen von 13,8 Milliarden Euro verzeichnet der Gesamtmarkt 2024 zwar ein Minus von zwei Prozent im Vergleich zum Vorjahr, laut den Prognosen der Expert:innen, kann der Sportmarkt 2025 aber mit einem leichten Wachstum auf 13,9 Milliarden Euro rechnen.

„Die Megatrends Gesundheit und Fitness, ergänzt durch die langsam wachsende Longevity-Bewegung, sowie sportiv anmutende Freizeit- und Berufskleidung haben sich in den letzten Jahren immer mehr durchgesetzt. Sport bleibt angesagt, auch wenn – oder gerade auch weil – die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen schwierig sind.“, so Florian Schöps, Manager Unternehmensberatung bei der BBE Handelsberatung.

Größtes Wachstum im Teilmarkt Team Sports, Sportbekleidung dominiert Produktkategorien

Der Sportmarkt setzt sich aus verschiedenen Sportarten sowie der Kategorie Sportstyle zusammen – im Branchenreport wird zwischen zwölf Sportarten* (inklusive Reitsport und Golf) und Sportstyle unterschieden. Die Teilmärkte Outdoor, Training und Sportstyle machen zusammen die Hälfte des Gesamtmarktvolumens aus und waren 2024 von Umsatzrückgängen betroffen – Funwheel-Sportarten (Skateboarding, Rollerskating etc.) büßten prozentual am stärksten an Umsatz ein. Mit einem Plus von 4,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, verzeichneten die Team Sports das größte Wachstum. Die umsatzstärkste Produktkategorie ist die Sportbekleidung, die mit einem Marktvolumen von 7,3 Milliarden Euro mehr als die Hälfte des Gesamtmarktes ausmacht, gefolgt von Sportschuhen, Sportausrüstung und Sportzubehör.

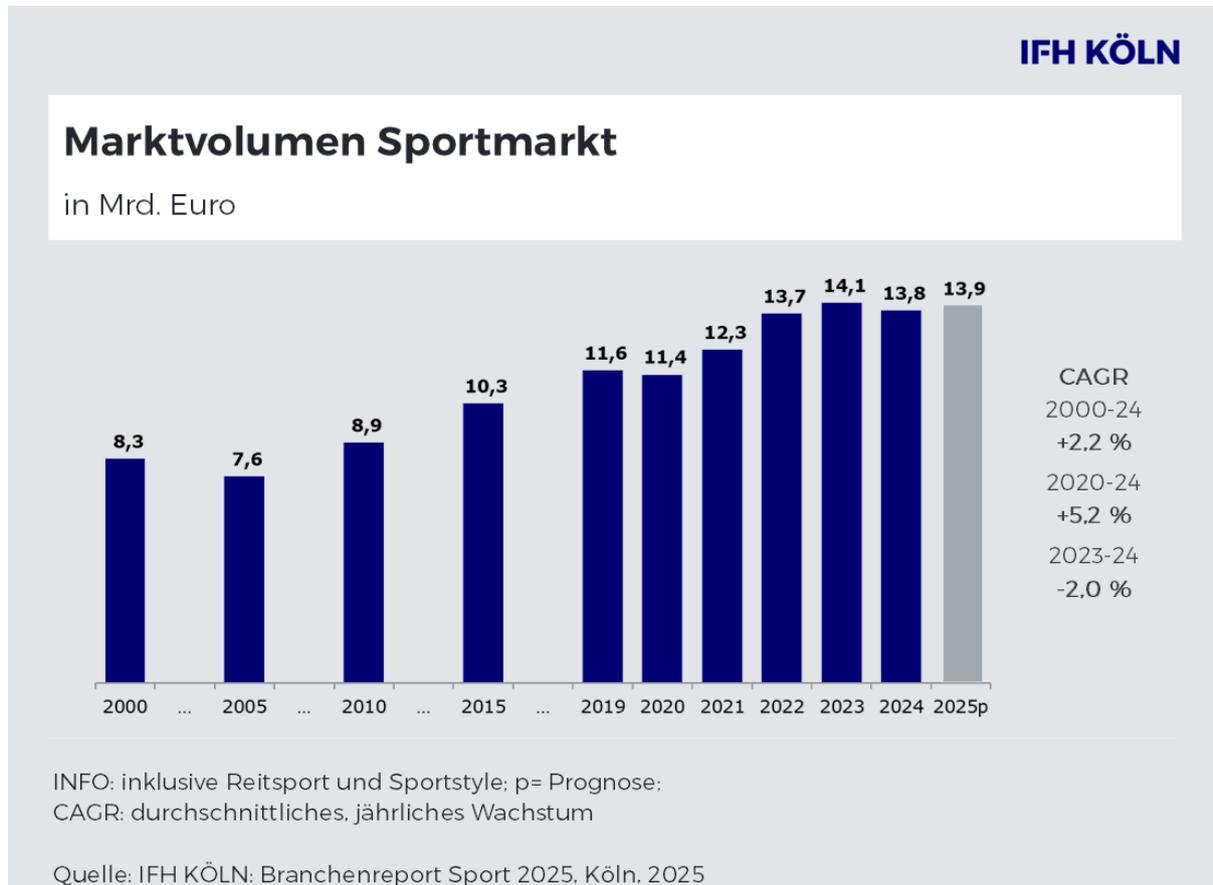
Fachhändler führen Vertriebswege an

Der Fachhandel ist über alle Produktkategorien hinweg der wichtigste Vertriebskanal: Mehr als ein Drittel aller Käufe im Sportmarkt wird stationär bei Sport-/ Outdoor-Fachhändlern/ Fachmärkten und Spezialisten getätigt (37 %). Etwa jeder achte Kauf wird bei Amazon abgeschlossen (13 %), durch den Händlermarktplatz sind weitere Umsätze des Sportfachhandels in den Amazon-Umsätzen enthalten. Der Onlinehandelsumsatz setzt sich zu gleichen Teilen aus spezialisierten Onlinehändlern Sport/ Outdoor und anderen Onlinehändlern zusammen. Hierbei können Umsätze des Sportfachhandels – durch Onlineshops des stationären Fachhandels – inkludiert sein.

„Auch wenn sich die Gründe für den Kauf von Sportartikeln weg von der reinen Zweckmäßigkeit hin zu Lifestyle- und Alltagsprodukten entwickelt haben, bleibt der Sportfachhandel bislang der wichtigste Vertriebskanal“, erklärt Hansjürgen Heinick, Senior Consultant am IFH KÖLN.

Wörter der Meldung: 432

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 3.351



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 ist untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.

Über die Studie

Auf Initiative der Sportverbände, Verband Deutscher Sportfachhandel e.V. (VDS) und Bundesverband der Deutschen Sportartikel-Industrie e.V. (BSI) haben wir den Sportmarkt umfassend analysiert. Der „Branchenreport Sport“, Jahrgang 2025, des IFH KÖLN in Zusammenarbeit mit der BBE Handelsberatung zeigt die Veränderungen der vergangenen Jahre im Sportmarkt auf. Die Studie liefert detaillierte Ergebnisse zu Umsatz- und Vertriebsstrukturen und folgende Daten:

- Marktvolumen und Entwicklung 2023-2024 der Produktkategorien Bekleidung, Schuhe, Ausrüstung und Zubehör/ Accessoires von zwölf Sportarten*
- Sportartikelkäufe für nicht-sportliche Anlässe – Marktvolumen, Vertriebswege und Kaufverhalten
- Vertriebswegeprofile, Vertriebsstrukturen
- Sporttreiben, Konsum- und Kaufverhalten
- Marktprognose 2024 bis 2029

*Folgende zwölf Sportarten wurden untersucht: Outdoor, Running, Swim & Beach, Training, Winter Sports, Racket Sports, Team Sport, Bike, Funwheel, Reitsport, Sportstyle, Weitere (z.B. Golf und Angeln)

Die komplette Studie kann im [Shop](#) des IFH KÖLN heruntergeladen werden.

Die Ergebnisse der Studie werden am 17.06.2025 um 14:00 Uhr bei den ECC WEB TALKs von den Studienautoren Hansjürgen Heinick (IFH KÖLN), Christoph Lamsfuß (IFH KÖLN) und Florian Schöps (BBE Handelsberatung) vorgestellt.

[Hier](#) können Sie sich kostenfrei anmelden.

Über das IFH KÖLN

Als Brancheninsider liefert das IFH KÖLN Informationen, Marktforschung und Beratung zu handelsrelevanten Fragestellungen rund um eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft und der Entwicklung passender Geschäftsmodelle. Das IFH KÖLN ist erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen und Handelsstandorte 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 Digitalstrategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt. Mit der Tochtermarke ECC KÖLN ist das IFH KÖLN seit 1999 im E-Commerce aktiv und widmet sich dem Community- und Know-how-Transfer für die Digitalisierung im Handel.

Mehr unter: www.ifhkoeln.de

Über die BBE Handelsberatung

Die BBE Handelsberatung mit Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Köln, Leipzig, Erfurt und Stuttgart berät seit über 70 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen. Im Verbund der BBE Handelsberatung, IPH Handelsimmobilien und elabratum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der 180 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.

Mehr unter: www.bbe.de