

DERFIT · SIZE INTELLIGENCE

5 Gründe warum deine Kunden *die falsche Größe bestellen*

— und wie du es stoppst

der-fit.com

Retourenquoten zwischen 20 und 40% sind in der Fashion-Branche die Norm. Die meisten Brands akzeptieren das als unvermeidbaren Teil des Geschäfts. Was sie nicht wissen: der Hauptgrund ist fast immer derselbe. In diesem Guide erfährst du die 5 häufigsten Ursachen – und was du konkret dagegen tun kannst.

01 **Veraltete und ungenaue Größentabellen**

Die meisten Größentabellen die heute im E-Commerce verwendet werden basieren auf Durchschnittswerten die Jahrzehnte alt sind. Sie berücksichtigen weder moderne Körperformen noch regionale Unterschiede. Eine Frau mit Größe 38 in Deutschland hat völlig andere Maße als eine Frau mit Größe 38 in Frankreich oder Italien.

Das Ergebnis: Deine Kunden schauen auf deine Größentabelle – und vertrauen ihr trotzdem nicht. Sie bestellen auf gut Glück, oder gleich zwei Größen.

KONKRETER TIPP

Ersetze deine statische Größentabelle durch ein dynamisches System das die echten Körpermaße deines Kunden mit den tatsächlichen Produktmaßen abgleicht – nicht mit Durchschnittswerten.

02 Keine einheitlichen Größenstandards

Ein M ist kein M. Das ist die unbequeme Wahrheit im Fashion E-Commerce. Jede Brand definiert ihre eigenen Größen – es gibt keinen internationalen Standard dem alle folgen. Ein Medium bei einer Streetwear Brand sitzt völlig anders als ein Medium bei einer Premium Basics Brand. Dazu kommen noch regionale Unterschiede – US, UK, EU, IT – alle mit eigenen Systemen.

Das führt dazu dass deine Kunden nicht mehr deiner Größenangabe vertrauen. Sie vergleichen, zweifeln, und bestellen im Zweifel lieber zwei Größen gleichzeitig. Eine davon kommt zurück. Auf deine Kosten.

KONKRETER TIPP

Hör auf dich auf Größenbezeichnungen zu verlassen. Was wirklich zählt sind die tatsächlichen Körpermaße deines Kunden – Brust, Taille, Hüfte – abgeglichen mit den realen Maßen deines Produkts. Nicht mit einem Label das jede Brand anders interpretiert.

03 Kein Vertrauen beim Checkout

Stell dir vor dein Kunde hat das perfekte Produkt gefunden. Design stimmt, Preis stimmt, Lieferzeit stimmt. Aber dann kommt die Größenfrage – und plötzlich ist er unsicher. Ist das M bei euch eher groß oder klein geschnitten? Passt das auch wenn ich normalerweise zwischen M und L bin?

In diesem Moment passieren zwei Dinge. Entweder verlässt der Kunde den Warenkorb komplett – du verlierst den Sale. Oder er bestellt zwei Größen gleichzeitig mit dem Plan eine zurückzuschicken – du gewinnst den Sale, verlierst aber Marge und trägst die Retourenkosten.

Größenzweifel ist einer der am meisten unterschätzten Conversion-Killer im Fashion E-Commerce. Er passiert still, unsichtbar, und kostet dich jeden Tag Geld.

KONKRETER TIPP

Gib deinem Kunden die Antwort bevor er fragen muss. Eine personalisierte Größenempfehlung direkt am Checkout – basierend auf seinen echten Maßen – eliminiert den Zweifel im entscheidenden Moment und erhöht gleichzeitig deine Conversion Rate.

04 Fehlende Produkt-Fit-Daten

Die meisten Fashion Brands wissen wie ihre Produkte aussehen. Aber sie wissen nicht wie ihre Produkte sitzen. Es gibt einen großen Unterschied zwischen dem wie ein Kleidungsstück auf einem Model im Fotoshooting wirkt – und dem wie es an echten Körpern mit echten Maßen passt.

Ohne Fit-Daten produzierst du blind. Du weißt nicht ob dein Schnitt bei bestimmten Körperformen systematisch zu groß ausfällt. Du weißt nicht ob eine bestimmte Größe überproportional oft zurückgeschickt wird. Du weißt nicht ob das Problem bei einem einzelnen Produkt liegt oder bei deiner gesamten Kollektion.

Das Ergebnis: Du machst dieselben Sizing-Fehler Kollektion für Kollektion – weil du keine Daten hast die dir sagen wo das Problem liegt.

KONKRETER TIPP

Baue einen Feedback-Loop auf der dir nach jeder Bestellung Daten liefert. Welche Größen werden am häufigsten zurückgeschickt? Bei welchen Produkten gibt es die meisten Fit-Probleme? Diese Daten sind Gold wert – für deine nächste Kollektion, für deine Produktionsentscheidungen, und für dein Sizing.

05 Kein Feedback-Loop

Eine Retoure landet in deinem Lager. Du inspizierst das Produkt, verpackst es neu, reduzierst den Preis – und weißt immer noch nicht warum es zurückgekommen ist. War es die falsche Größe? Hat das Material nicht gepasst? War der Schnitt unerwartet? Du hast keine Ahnung.

Das ist das eigentliche Problem hinter dem Problem. Nicht die Retoure selbst – sondern dass sie dir keine verwertbaren Informationen hinterlässt. Ohne Feedback weißt du nicht was du ändern musst. Du optimierst ins Leere.

Die besten Fashion Brands der Welt treffen ihre Entscheidungen datenbasiert. Sie wissen genau warum Kunden zurückschicken, welche Produkte Probleme verursachen, und wo sie ihren nächsten Euro investieren sollen. Kleinere Brands hingegen akzeptieren hohe Retourenquoten als unvermeidbaren Teil des Geschäfts – obwohl sie es nicht sein müssen.

KONKRETER TIPP

Implementiere einen automatisierten Post-Purchase Feedback-Prozess. Frag deine Kunden nach der Lieferung gezielt nach ihrer Erfahrung – hat die Größe gepasst, wie war der Fit, würden sie die Empfehlung wieder nutzen? Diese Daten verbessern nicht nur dein Sizing – sie verbessern dein gesamtes Produkt.

BEREIT FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT?

DerFit löst alle 5 Probleme.

Size Intelligence für Fashion Brands auf Shopify. Kunden bekommen die richtige Größe beim Checkout. Du bekommst die Daten hinter jeder Retoure.

Launching Q2 2026 · Early Access ist offen.

→ der-fit.com

DerFit UG (haftungsbeschränkt) · Belziger Str. 69–71 · 10823 Berlin · info@der-fit.com