

# AUCH EINZELHÄNDLER KÖNNEN VOM INTERNET-BOOM PROFITIEREN

Veröffentlicht am 14. April 2014 von Rüdiger

**Jeder zweite Deutsche kauft online ein. Tendenz steigend. Bedeutet das das baldige Aus für viele Einzelhändler? Wenn Sie Ihr Sortiment und Ihre Beschaffung an die neuen Einkaufsgewohnheiten anpassen, müssen Sie sich keine Sorgen machen. Der Internet-Handel kann dabei vom Feind zum Verbündeten werden.**

Nicht nur die [Internet-Werbung](#), sondern auch der [Online-Handel](#) wächst und wächst. Das Centre for Retail Research rechnet in Europa mit einem Umsatz von 50 Milliarden Euro bis zum Jahr 2015. Schon diese Jahr soll der Gesamtumsatz im Internet-Handel um **22 Prozent steigen**.

Heutzutage können Kunden ihr Wunschprodukt mit wenigen Klicks in einem **Online-Shop** bestellen. Nicht viel später kommt die Ware dann zum Besteller nach Hause. Oft sprechen auch niedrige Preise für einen Einkauf im Internet. Macht es da noch Sinn, ein Ladengeschäft zu betreiben?

## WIE KÖNNEN EINZELHÄNDLER DEM INTERNET-BOOM PAROLI BIETEN?

Eine repräsentative Umfrage des Internetdienstleisters Gettings gibt **Grund für Optimismus**: Über 90 Prozent der Befragten glaubten an ein Fortbestehen des stationären Handels. Die Umfrageteilnehmer gaben auch an, warum sie gerne Geschäfte aufsuchen: Zum einen schätzten knapp 90 Prozent von ihnen die Möglichkeit, Produkte anfassen und ausprobieren zu können. Zum anderen hielten zwei Drittel die Beratung für eine entscheidende Stärke der **Einzelhändler**.

Als Inhaber eines Fachgeschäfts stehen Sie in einem unmittelbaren Kontakt zu Ihren **Kunden**. Daher kenne Sie deren Wünsche und Bedürfnisse. Das Händlernetzwerk zentradä rät, aus diesem Wissen Kapital zu schlagen: Wer weiß, wie seine Kundschaft tickt, kann sein Sortiment attraktiver gestalten. Neukunden können Sie am besten **mit Zusatzsortimenten anlocken**. Diese sollten Waren aus anderen Produktbereichen oder Spezialitäten aus dem Ausland enthalten. Ein weiterer Anreiz für einen Besuch in Ihrem Geschäft können preiswerte No-Name-Produkte sein.

Der zentradä-Vorsitzende Ingo Schloo empfiehlt zudem eine **Umstrukturierung der Beschaffung**. Das Internet wird zwar teilweise als Feind der Einzelhändler wahrgenommen, kann aber auch als Verbündeter auftreten. Auf internationalen **Internet-Beschaffungsmarktplätzen** können Einkäufer günstige Ware aus fernen Ländern einkaufen und ein **einzigartiges Sortiment** zusammenstellen.

Unsere **Media Company aus Düsseldorf** sieht auch keinen Widerspruch in der geschäftlichen Nutzung des Internets und dem Erfolg im Einzelhandel. Vielmehr kommen Ladengeschäfte heute nicht mehr ohne die Unterstützung des Webs aus. [Sprechen Sie uns an](#), wenn Sie Ihre **Kunden**

**online und offline erfolgreich ansprechen** wollen.