

Adresse dieses Artikels:<http://www.waz.de/staedte/kreis-olpe/keine-angst-vor-der-digitalen-konkurrenz-id209192705.html>

## Keine Angst vor der digitalen Konkurrenz

06.01.2017 - 17:44 Uhr



Foto: Herbert Kranz

**KREIS OLPE.** Trotz aller Prognosen sieht der Einzelhandel im Kreis Olpe der Konkurrenz aus dem Internet gelassen entgegen.

Wenn die Fachleute Recht behalten, haben Einzelhändler ohne zusätzlichen Onlinehandel keine Zukunft. Der Einzelhandel im Kreis Olpe sieht dieser Vision eher gelassen entgegen.

„Ohne einen digitalen Fußabdruck drohen Händler, Gastronomie etc. nicht mehr wahrgenommen zu werden“, erklärte Marco Butz, Handelsreferent der IHK Siegen, jüngst vor dem IHK-Einzelhandelausschuss in Althenhündem auf. 8,5 Prozent des Nonfoot-Handels laufe bereits übers Internet, Tendenz steigend. Den meisten Umsatz machten Händler, die auf mehreren Kanälen verkaufen, so genannte Cross-Channel- Händler.

### Cross-Channel-Handel

Vor dem Hintergrund appellierte Butz an die Händler, unbedingt online auf mehreren miteinander verknüpften Kanälen wie Website mit eigenem Onlineshop, digitalen Verkaufshilfen im Laden oder der Präsenz in den sozialen Medien zu arbeiten. „Das Wichtigste ist, dass Sie im Internet gefunden werden. Auf gut Glück ins Geschäft fahren, um zu sehen, ob ein Artikel bei Ihnen verfügbar ist, macht bald kein Mensch mehr“, so Butz.

Auf diese Veränderungen reagierten die Attendorner Einzelhändler mit Unterstützung der Stadtverwaltung mit dem Attendorner WebKaufhaus, das im November 2015 an den Start ging. Es ermöglicht Händlern, sich und ihre Produkte im Internet zu präsentieren und den Kunden ihre Waren im Stadtgebiet am gleichen Tag anliefern zu lassen. Seit einem Monat ist die Option des deutschlandweiten Versands dazu gekommen. Bilanz nach dem ersten Jahr: Das Webkaufhaus wird überwiegend als „digitales Schaufenster mit Einkaufsoption“ genutzt, direkte Verkäufe via Internet sind die Ausnahme.

Ein „digitales Schaufenster“ der heimischen Einzelhändler gibt es auch bei Olpe Aktiv. 78 der 150 Unternehmen in der Kreisstadt stellen sich und ihr Angebot dort vor und: „Es gibt die technischen Möglichkeiten, dort künftig auch online zu verkaufen“, sagt Tatjana Schefers, Geschäftsführerin von Olpe Aktiv.

## Kaum Online-Verkäufe

Bislang wird diese Möglichkeit nur von einigen Olper Einzelhändlern - allerdings auf ihrer eigenen Homepage - genutzt.

Auch Alfred Stuhlmann, Optiker und Vorsitzender des Aktionsrings Altenhudem, sieht das Internet mehr als zusätzliches Schaufenster- und Informationsangebot statt weiteren Verkaufskanal. „Kein Geschäft wird darauf verzichten können, im Internet Präsenz und eine gewisse Modernität zu zeigen. Aber wir leben von unseren Kunden und nicht vom Internet, wir müssen fachlich und qualitativ vorn sein, eine gute Präsentation und ein individuelles Angebot haben, die Bedürfnisse unserer Kunden erkennen, ihre Wünsche befriedigen und ihre Probleme lösen. Das kann kein Internet“.

Ähnlich sieht es Unternehmer Alexander Kremer (Gartencenter Kremer). Der Internetauftritt von Amazon sei perfekt, da könne keiner gegen konkurrieren. „Ich glaube, die Gefahr für den stationären Einzelhandel ist eher, dass durch das Internet durchschnittliche Leistungen und Angebote transparenter werden und dass dadurch der Druck steigt. Jeder stationäre wie auch Online-Händler muss sich fragen, was ihn auszeichnet und Besonders macht und dadurch von anderen abhebt.“ Erst dann stelle sich die Frage nach dem Verkaufskanal.