

## Lieber im Ladengeschäft als im Internet

23.03.2015, 19:59 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Supress*

Presseagentur: *Supress*



Grafik: Supress

### Wo und wie Verbraucher bevorzugt einkaufen

sup.- Dem boomenden Online-Handel per PC und allen Shopping-Apps für das Smartphone zum Trotz: Das Einkaufserlebnis in einem realen Geschäft ist den meisten Menschen nach wie vor wichtiger als die digitale Warenbestellung. Natürlich wird im Internet gerne recherchiert, aber selbst bei einer Umfrage nur unter Online-Kunden durch das Marktforschungsunternehmen ORC International wurde jetzt das klassische Ladengeschäft als bedeutsamste Einkaufsvariante genannt. 72 Prozent der Befragten bezeichnen den stationären Handel als wichtig bzw. sehr wichtig. Das Internet als Verkaufsplattform belegt bei dieser globalen Studie mit 67 Prozent lediglich den zweiten Platz. Auf Rang drei der Skala folgt ein Vertriebsweg, der Elemente aus beiden Welten verbindet: Bei der Möglichkeit digitaler Interaktion im Geschäft kann der Kunde direkt vor Ort online bestellen, beispielsweise am Display eines so genannten In-Store-Kiosks (53 Prozent). Rückläufig ist dagegen die Bedeutung der sozialen Netzwerke wie Facebook oder Twitter für den Verkauf. Im Gegensatz zu einer Studie zwei Jahre zuvor sind es jetzt weniger Verbraucher, die den Händlern auf diesen Kanälen folgen. Für die repräsentative Studie wurden Online-Kunden in 18 verschiedenen Ländern weltweit befragt, von Deutschland bis Australien, USA und Japan.

Die Gründe für den hohen Stellenwert eines echten Einkaufsbummels dürften dabei in all diesen Ländern ähnlich sein: Bei einer Vielzahl von Waren besteht ein Kundenbedürfnis nach haptischem Erlebnis, praxisgerechten Testmöglichkeiten und persönlicher Beratung durch kompetente Verkäufer. Gleichzeitig legen zahlreiche Markenhersteller selbst Wert darauf, dass ihre Produkte nicht auf Internetportalen zwischen No-Name- und Second-Hand-Angeboten, sondern nur in spezialisierten Fachgeschäften mit dem erforderlichen Service zu finden sind. Dieser Anspruch könnte den klassischen Vertriebswegen auch in Zukunft einen Platz in der neuen Vielfalt der Einkaufsmöglichkeiten sichern, denn für Beratung, Präsentationsfläche und hochwertige Produktgüter akzeptieren die Verbraucher auch einen angemessenen Preis. Genau diese Wahlfreiheit wird aber in Deutschland ausgerechnet vom Bundeskartellamt torpediert. Die Wettbewerbsbehörden möchten alle Produkthersteller zum Online-Verkauf über die Internet-Plattformen verpflichten und damit letztlich zur Preisangleichung an die Discounter im gleichen Warenssegment.

Die Folge wäre ein "Discountry", in dem service-orientierte Geschäftsmodelle von der Kartellbehörde ausgebremst werden. "Sie beansprucht heute die Kompetenz, Unternehmen und Branchen zu sagen, was ein angemessener Preis für ihre Produkte oder Dienstleistungen ist", heißt es in dem neuen Fachbuch "Wirtschaft im Würgegriff / Wie das Kartellamt Unternehmen blockiert" (Campus Verlag, ISBN 978-3-593-50150-5). Nach Ansicht der Autoren Detlef Brendel und Florian Josef Hoffmann nimmt das Kartellamt auf diese Weise "unter dem Vorwand, Chancengleichheit herstellen zu wollen, Einfluss auf die unternehmerische Gestaltung der Distribution und damit der strategischen Positionierung von Produkten im Markt". Eine Tendenz, bei der Service und Qualität auf der Strecke bleiben müssen, was die bisherige Wertschätzung des stationären Fachhandels in Deutschland stark gefährdet.

## **Portrait**

Supress ist ein Dienstleister für elektronisches Pressematerial zur schnellen und kostenfreien Reproduktion. Unsere Seiten bieten ein breites Spektrum an Daten und Texten zu Themen wie modernes Bauen, Umwelt, Medizin und Lifestyle. Passende Grafiken und Bilder stehen ebenfalls zur Verfügung. Unser Webauftritt ist für eine Auflösung von 1024 x 768 Bildpunkte optimiert. Bei Abdruck wird die Zusendung eines Belegexemplars erbeten.

---

News-ID: 845643 • Views: 113 (Stand: 06.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/845643/Lieber-im-Ladengeschaeft-als-im-Internet.html>