

Die Händler müssen sich auf einen Veränderungs-Marathon einstellen

Der diesjährige Handelskongress stand unter dem Titel „Digital im Geschäft“

LINZ. „Ich treffe morgen meine Traumfrau. Was ziehe ich an?“ Der Online-Männerausstatter Outfittery beantwortet solche Fragen seiner Kunden per WhatsApp. „Das müsste doch der stationäre Händler, der Männermode verkauft, auch können – tut es aber nicht“, sagt der Digitalberater Marcus Diekmann gestern beim Handelskongress im Linzer Kaufmännischen Vereinshaus.

Der Deutsche legte in der ersten Hälfte seines Vortrages die Finger in die Wunden des stationären Handels. Er ließ keinen Zweifel daran, dass sich alle Branchen des Handels auf die Digitalisierung einstellen müssten. „Alle Sparten sind online-fähig.“ Einige wie die Elektronik-, Mode- und Buchbranche seien schon sehr weit. Dort seien die Vertriebskanäle bereits zusammengewachsen, etwa mit der Auswahl und Bestellung online und der Abholung im Geschäft.

Andere wie die Möbel-, Matratzen- oder Schmuckhändler stünden am Anfang. „Aber erst wenn große Ketten an das Thema drangehen, dreht sich der Markt.“ Darum sei in etlichen Feldern noch viel möglich – auch für Kleinere, um sich seinen Platz zu schaffen.

Diekmann zählte die Fehler des etablierten Handels auf – beziehungsweise zeigte er, was der Online-Handel besser kann: Gratis-Rückgabe, 100-Tage-Garantie, Lieferung ins Haus, ausführliche Produktinfo. All das sei bei gut gemachten Online-Shops gewährleistet. „Die 100-Tage-Garantie ist kein Problem, weil nach 14 Tagen kaum ein Kunde noch etwas zu-

„Als Händler müssen Sie raus aus der Vergleichbarkeit.“

■ Marcus Diekmann, Digitalberater

rückschickt“, relativiert Diekmann die Risiken für den Händler.

„Es gibt Händler, die geben Produktinfos ausgedruckt in die Hand. Viel besser sind die Ur-laubsvorschläge, die mir mein Reisebüro per E-Mail schickt, mit Link zum Anschauen und Tipps für Unternehmungen in der Umgebung“, sagt Diekmann.

Der Berater, der seinen Geburtstag gestern in Linz feierte, zeigte Beispiele, wie auch kleine Einzelhändler ihren Weg in der Welt der Übermacht der Ketten und Onlinehändler finden. Einer macht mit seinen Hosen am Abend Hausbesuche – und hat sich damit ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen.

„Produkte und Preise sind heute komplett transparent. Sie müssen raus aus der Vergleichbarkeit“, rät der Experte. 80 Prozent der Kunden hätten sich im Internet informiert, bevor sie heute in einen Laden gingen. Wer etwa als Modehändler

verschiedene Marken verkauft, die es überall gibt, der sollte sein Sortiment „kuratieren“, nennt es der Experte. Also das coolste Hemd einer bestimmten Marke aussuchen und anbieten, das auch kommunizieren. Und: sich nicht auf die Grenze seiner La-

denfläche beschränken. „Wenn eine gesuchte Größe gerade nicht im Lager ist, darf es nicht heißen, haben wir nicht mehr. Bestellen und im Zweifelsfall sogar heim-schicken. Dann hab ich bei dem einen einmal nichts verdient, aber der Kunde kommt wieder.“

Ein Stufenplan für die Händler

Diese Kundenorientierung sei in vielen Fällen ausbaubar, sagt der Berater, der mit dem Fachbuch „E-Commerce rechnet sich nicht“ einen Bestseller geschrieben hat.

Für Händler, die sich bisher nicht an einen eigenen Online-Auftritt gewagt haben, präsentierte der junge Vater einen Stufenplan: „Starten Sie mit Angabe der Öffnungszeiten und der Marken, die Sie führen. Dann werden Sie von Vielreisenden gefunden.“ Nächster Schritt sei, die Basis-Artikel zu präsentieren, quasi als erweitertes Schaufenster – weil viele online schmökerten. Dann ein spezielles Sortiment online stellen und „beinhart lernen, was funktioniert, was nicht“. Erst dann solle man sich daran wagen, sein volles Sortiment online zu verkaufen. Wenn es darum geht, online und stationär zu Multichannels zu verknüpfen, dann braucht man viele Ressourcen, das kostet viel Geld. Und dann startet erst der „Dauer-Dynamisierungs-Marathon“, sagt Diekmann, weil vieles online auch nicht von selbst laufe. (sib)

10 Zehn Erfolgsfaktoren, wie ein Händler überlebt, finden Sie auf: www.nachrichten.at/bildergalerie



Marcus Diekmann rüttelte mit seinem Vortrag viele Händler wach



Kindermann, D. Mascher (OÖN), WK-Vizepräsidentin Angelika Sery-Froschauer, Keplinger-Mitterlehner, Kutsam

Handel will online und offline verbinden

LINZ. Die stabilen Umsätze in den Handelsstatistiken dürften nicht darüber hinwegtäuschen, dass in der Branche eine hohe Dynamik herrsche, sagt Christian Kutsam, Obmann der Sparte Handel in seiner Begrüßung beim Handelskongress. Die jährliche Veranstaltung ist Treffpunkt der verschiedensten Handelsbranchen und stand heuer unter dem Motto „Digital im Geschäft – wie der Handel beide Welten verbindet“.

Partner der Veranstaltung sind die Raiffeisenlandesbank und die ÖÖNachrichten als Medienpartner. Michaela Keplinger-Mitterlehner berichtete, dass auch in der Bankenwelt die Verbindung von Online und Filialen ein großes Thema sei. Harald Kindermann von der FH-Steier beschäftigt sich mit der Veränderung im Handel: Offline stehe in der Bevölkerung für Freizeiterlebnis und spontane Verfügbarkeit, Online für die besseren Preise.

Bernd Albl vom Ladenbauer Um-dasch präsentierte anhand von Beispielen heimischer Händler wie Spar, Betten Reiter und Lagerhaus, wie stationäre Händler mit technischen Helferlein die Digitalisierung umsetzen können.



Fotos: Cityfoto/Pelzl

Überblick

85 Prozent Quote im Lössl-Konkurs

VORCHDORF. Die Gläubiger der insolventen Feuerverzinkerei Lössl in Vorchdorf können sich über eine Quote von mehr als 85 Prozent freuen, teilte der KSV1870 mit. Die Pleite der Peter Lössl Gesellschaft m.b.H. zählte zu den zehn größten oberösterreichischen Insolvenzfällen des Jahres 2015, es wurden Gläubigerforderungen von rund 5,1 Millionen Euro angemeldet. Die deutsche Firma Zinkpower (Kopf-Gruppe) hat den Standort übernommen.

Greiner kauft deutschen Flugzeugausstatter

SCHWANENSTADT. Der Flugzeugausstatter Greiner aerospace, Teil der Greiner-Gruppe, hat den deutschen Hersteller von Flugzeug-Innenraumkomponenten Cartrim Aircraft (100 Mitarbeiter, 3,5 Millionen Euro Jahresumsatz) übernommen. Cartrim Aircraft ist auf Sitzbezüge spezialisiert – ein Bereich, den Greiner aerospace ausbauen möchte. Die Übernahme bringe eine Erweiterung des Produkt-Portfolios, was künftig auch Großaufträge möglich machen soll, so Greiner-aerospace-CEO Thomas Danner. Der Greiner-Ableger erwirtschaftete 2016 rund 31 Millionen Euro Umsatz und beschäftigt weltweit 314 Mitarbeiter.

Die Reform der Wirtschaftskammer wird heute beschlossen

134 Millionen Euro an Einsparungen geplant – Tauziehen dauerte gestern an

WIEN. „Es ist spannend bis zum Schluss – wie bei allen großen Vorhaben“, sagte Wirtschaftskammer-Präsident Christoph Leitl am gestrigen Mittwochnachmittag zu den ÖÖNachrichten. Dennoch ist klar: Im Wirtschaftsparlament wird heute die Kammer-Reform beschlossen. Geplant sind Einsparungen in Höhe von 134 Millionen Euro. Damit sollen die Beiträge der Betriebe um 100 Millionen Euro bzw. 15 Prozent gesenkt werden. 34 Millionen Euro fließen in neue Dienstleistungen.

Wie berichtet, gab es seit der Präsentation der Pläne im März auch Kritik. Den einen geht die Reform zu weit, den anderen zu wenig weit. Bis gestern Abend standen noch Gesprächsrunden in und zwischen den Fraktionen an.

Es gehe um das Match „Erneuerer gegen Bewahrer“, sagte Leitl: „Letztlich wollen wir eine gemeinsame Lösung.“ Er hoffe auf eine breite Mehrheit bei der Abstimmung. Jedenfalls gehe er davon aus, dass sein VP-Wirtschaftsbund einheitlich hinter der Reform stehe. Aus Bundesländern im Osten Österreichs hatte es zuletzt noch Querschüsse gegeben.

Der Wirtschaftsbund hat die Mehrheit im Parlament. Die zweitgrößte Fraktion ist die Industriellen-



Präsident Christoph Leitl Foto: APA

vereinigung. Sie hätte gerne noch mehr Entlastung der großen Unternehmen gesehen. Vom sozialdemokratischen SWV und der Grünen Wirtschaft kam der Vorwurf, dass die Kleinen zu wenig entlastet würden. „Sowohl große als auch kleine Unternehmen profitieren von der Reform“, sagte der stellvertretende

Wirtschaftsbund-Generalsekretär René Tritscher. Die Reform sieht Senkungen bei Kammerumlagen und Grundumlage vor. Auch die Gesprächsbereitschaft für eine Wahlrechtsänderung sei „nach wie vor gegeben“, sagte Tritscher. Mehr Transparenz forderten hier die freiheitliche FW und die Unos (Neos).

Straffere Strukturen

Laut ist auch der Ruf nach einer größeren Strukturreform der Wirtschaftskammer. Das System aus Bundeskammer, Länderkammern, Sparten, Fachverbänden und Fachgruppen sei kompliziert.

Genau dieses Thema sei Teil der Einsparungsmaßnahmen, heißt es vom Wirtschaftsbund. „Wir wollen einen kooperativen Föderalismus, aber keinen Zentralismus“, sagte Leitl. Es soll etwa mehr spartenübergreifende Zusammenarbeit und Kompetenzzentren in den Bundesländern, wo Know-how in einzelnen Bereichen für alle gebündelt wird. In Verwaltung und IT seien viele Synergien zu heben.

Leitl kündigte an, dass in der Bundeskammer schon heute mit der Umsetzung der Reform begonnen werde. Am Nachmittag steht eine Mitarbeiterversammlung an. (az)

WERBUNG

VOLKSBANK OBERÖSTERREICH

Mit der richtigen Bank gelingt vieles leichter!

Wir unterstützen Sie bei all Ihren Projekten durch individuelle Beratung und eine langfristige Partnerschaft.

www.vb-ooe.at

VOLKSBANK.
Vertrauen verbindet.