

Der Online-Handel wächst – was wird aus den Läden in den Innenstädten?

Experten plädieren für neue Konzepte / Stadtzentren sollen Menschen mit Events abholen

VON ULRICH MILDE

LEIPZIG. Ein Schreckgespenst geht um. Der unaufhaltsam fortschreitende Online-Handel lässt die Innenstädte veröden. Der Handelsverband HDE befürchtet, dass in den nächsten vier Jahren bis zu 50 000 der gegenwärtig 450 000 Läden dem Verdrängungswettbewerb durch den E-Commerce zum Opfer fallen werden. Andreas Pinkwart, Rektor der Handelshochschule Leipzig (HHL), winkt realtiv gelassen ab. Selbstverständlich sei davon auszugehen, dass nicht alle Ladenlokale überleben würden. Aber die grundsätzliche Gefahr sterbender Innenstädte sieht der Wirtschaftsprofessor speziell in größeren Metropolen „überhaupt nicht“. In Zukunft würden sowohl der stationäre Handel als auch der Online-Handel ihren Platz haben und sich einander annähern.

Unbestritten ist, dass der Online-Handel auf Wachstumskurs ist. Sein Anteil bei den Privatkunden lag nach Angaben von Andreas Heilmann, Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer Leipzig (IHK), im vorigen Jahr bei knapp zwölf Prozent des gesamten Einzelhandelsum-

satzes, „Tendenz deutlich steigend“. Gegenüber 2014 wurden zehn Prozent mehr Waren per Mausclick vom heimischen Computer oder per Smartphone geordert.

Der technologische Fortschritt habe das Konsumentenverhalten verändert und stelle den Handel vor neue Herausforderungen, sagt Heilmann. Offline- und Online-Kanäle würden kombiniert genutzt. Das sieht Lars Fiehler ähnlich. „Onlinehandel und stationären Einzelhandel gegeneinander auszuspielen, ist der falsche Ansatz“, betont der Geschäftsführer die Standortpolitik der Industrie- und Handelskammer Dresden und fügt hinzu: „Wir haben es nicht mit Gut und Böse zu tun“. Die Kaufgewohnheiten hätten sich auch aufgrund veränderter Arbeitsbedingungen im Zuge flexibler Arbeitszeiten und -orte gewandelt. Insofern verwundere der Onlineboom nicht.

Dennoch, so Heilmann, habe der stationäre Handel seine Vorzüge. Er stelle



Foto: Andre Kempner

Andreas Pinkwart

direkten, persönlichen Kontakt zum Kunden her, könne „über alle Sinne“ verkaufen.

„Und der Kunde mag Service.“ Um die Innenstädte belebt zu halten, müssen nach Ansicht von Pinkwart Handel, Kultur und Tourismus Hand in Hand Konzepte entwickeln. „Sie müssen gemeinsam Menschen in die Innenstadt holen, etwa mit Events.“ Die City werde gewinnen, Stadtteile und kleine Kommunen seien ebenso die Verlierer wie die grüne Wiese.

Die Bedeutung des Einkaufserlebnisses sei nicht zu unterschätzen. Das sieht auch Ulrich Fischer so. Der Chef des gleichnamigen Tauchaer Modehauses mit nunmehr 15 Läden betrachtet die Kunden inzwischen als Gäste. „Es ist ein großer Unterschied, ob man es mit Gästen oder Kunden zu tun hat.“ Wer danach strebe, ein Einkaufserlebnis mit qualitativem Mehrwert zu bieten, „fertigt keine Kunden ab, sondern verwöhnt Gäste.“ Es gibt weitere Belege, dass sich der stationäre Handel im Kampf gegen das Online-

Geschäft behaupten kann. Reisebüros seien weiterhin von großer Bedeutung, meint Sebastian Ebel, Deutschland-Chef des Reisekonzerns TUI. Gerade in der aktuellen Situation hätten Service und Beratung wieder Konjunktur. „Und das wird auch in den nächsten Jahren noch so bleiben.“ Der Internethiese Amazon plant die Eröffnung von bis zu 400 eigenen Geschäften. Zalando und Myonesli, ursprünglich als reine Web-Shops gestartet, haben bereits eigene Läden aufgemacht. „Es wächst zusammen, was digital erstmal erscheint“, kommentiert Heilmann die Entwicklung. Ebel ergänzt: „Dem Online-Geschäft sind natürliche Grenzen gesetzt.“

Chancen also, die aber auch genutzt werden müssen. Wichtig ist, dass stationäre Händler zugleich ein Online-Angebot haben. „Es gibt viele Kunden, die informieren sich online und kaufen dann im stationären Handel“, berichtet Pinkwart. Natürlich gebe es auch umgekehrt den Fall, dass sich Kunden im Geschäft vor Ort beraten ließen und dann online den günstigsten Anbieter suchten und dort bestellten.



Foto: Andre Kempner

Andreas Heilmann