



Zerstört der Internethandel den stationären Handel?

Kolumne von Immobilienexperten und IVD-Regionalbeauftragter Armin Nowak aus Berchtesgaden

Eine Entwicklung, die absehbar war. Viele Händler verharrten jahrelang in einer Art Schockstarre und hofften, dass sie das Phänomen Amazon irgendwie überleben würden. Doch das hat sich geändert: Auch hierzulande wird mittlerweile massiv digital aufgerüstet, um nicht von den Onlineriesen aus den USA oder China überrollt zu werden.

Da haben es Einzelhändler und Shopping-Center sehr viel schwerer. Die kommen mit komplizierten Sprüchen wie Service, Einkaufserlebnis, Erlebniswelt oder persönliche Beratung daher. Aber viel leichter setzt sich im Kopf des Verbrauchers die Gedankenbrücke „E-Commerce = clevere Logistik“ fest oder der Argwohn „wenn alle am Computer bestellen, muss doch in den Einkaufszentren der Städte weniger los sein“.

Allen großen Sprüchen zum Trotz wird der Internethandel auch dieses Jahr hierzulande die erste Wegmarke von 10 Prozent vom Einzelhandelsumsatz noch nicht erreichen. „Das heißt: mehr als neun Zehntel gehen immer noch ganz konventionell über die Ladenkasse.“ Das



Armin Nowak, Vorstand der NOWAK IMMOBILIEN AG, Berchtesgaden

bedeutet, der stationäre Handel ist noch nicht tot und hat eine Überlebenschance, wenn er denn bereit ist neue Wege zu gehen.

Besonders interessant wird dies, wenn man versucht ein Auto pur im Internet zu kaufen, ohne Probefahrt, Beratung, Anlaufstelle für Beschwerden – das klingt schon schwieriger. Hier

kann das Internet den Suchvorgang, das Heraussuchen von technischen Daten oder auch den Preisvergleich erleichtern, aber ein Händler an Ort und Stelle mit einem echten Auto, das da steht und wo man sich reinsetzen kann, ist dann immer noch verlockend.

Und damit ist man auch gleich beim Hauptvorteil des stationären Handels:

„der Einkauf zum Sehen und Anfassen.“ Es gibt Produkte, die sich am besten im direkten Kontakt begutachten und vorführen lassen. Und viele Zeitgenossen haben ja auch Spaß daran, mit dem Verkaufspersonal zu fachsimpeln, sich Ideen vermitteln zu lassen und das Produkt auch gleich an- oder auszuprobieren. Und es schließlich direkt mitzunehmen.

Und das wird trotz 360 Grad Rundgangsbilder, die es mittlerweile gibt um sich die Besichtigung vor Ort zu sparen, auch im Immobilienbereich so bleiben. Es kann ja nicht sein, dass bei einem Auto bei einem Wert von einigen hundert Euro eine Besichtigung unumgänglich ist, und bei einer Immobilie im Wert von zigtausend Euro nicht.

Daher wird es Zeit, dass in Bayern endlich ein eigenes modernes und zeitgemäßes Ladenschlussgesetz geschaffen wird. Ob es den Niedergang verhindert ist fraglich, aber schließlich machen die Menschen am liebsten Geschäfte: „Von Mensch zu Mensch“, so der Immobilienexperte und IVD-Regionalbeauftragte Armin Nowak aus Berchtesgaden. ■