

Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies

Stefan Nertinger, Dozent und Forscher am Kompetenzzentrum Strategie und Management an der Fachhochschule St.Gallen



Der Detailhandel ist im Wandel – die Auswirkungen von Internet, Einkaufstourismus, importierten Preisschlachten wie Black Fridays und neuen Konsumgewohnheiten für lokale Händler gravierend. Stefan Nertinger, Dozent und Forscher am Kompetenzzentrum Strategie und Management an der Fachhochschule St.Gallen zeigt am 19. März 2019 im Rahmen der Zyklusveranstaltungen des Gewerbe Stadt St.Gallen und der FHS St.Gallen, Auswirkungen des Wandels und erfolgsversprechende Beispiele damit umzugehen.

Stefan Nertinger, das Ladensterben ist in aller Munde. Was sind die Ursachen für das Verschwinden dieser Vielzahl an Läden?

Der Detailhandel unterliegt, wie einige andere Branchen auch, einem massiven Strukturwandel. Die Digitalisierung verändert die Konsumgewohnheiten der Kunden. Der Online-Handel bietet eine hohe Bequemlichkeit, permanente Erreichbarkeit und ein Medium, in welchem Preise und Leistungen, zumindest als Bewertung, Likes und Rezensionen sehr transparent sind. Hinzu kommen in der Schweiz Faktoren wie ein hohes Volumen an Verkaufsfläche pro Kopf und insbesondere für Grenzregionen wie die Unsere der Einkaufstourismus. Das proportionale grösste Wachstum und die meines Erachtens wichtigste Gefahr findet sich bei der Abwanderung der Umsätze in den Online-Einkaufstourismus. Die Entwicklung von Zalando in der Schweiz macht das deutlich. Desweiteren nehmen auch Amazon und Alibaba den Lokalen zunehmend Marktanteile ab.

Haben kleine Detailhändler denn überhaupt noch eine Chance gegen die «Grossen»?

Gerade die kleinen Händler stehen vor massiven Herausforderungen. Dass sich der Markt verändert hat zweifelsohne jeder begriffen, die zentrale Frage ist jedoch mit welchen Massnahmen man adäquat – und damit meine ich insbesondere vor dem Hintergrund eingeschränkter Investitionsmittel – reagieren kann. Ein seit Jahren grosser Trend sind Konzepte wie Omnichanneling, das bedeutet die integrierte und verknüpfte

Präsenz über stationäre und digitale Kanäle hinweg. Die Problematik besteht darin, dass kaum einer damit Geld verdient: und während die konzerngestützten Grossen hier durchaus eine Zeit lang Geld verbrennen können, ist die Lage für die Kleinen deutlich prekärer. Selbst bei einem klassischen Web-Shop verlieren viele in Folge hoher Investitions- und Logistikkosten Geld. Es gibt jedoch durchaus Beispiele von kleinen Händlern, die zeigen wie man erfolgreich überleben kann. Gerade auch St.Gallen hat einige davon.

Wenn Sie den Blick in die Zukunft richten, wie könnte der Detailhandel dann aussehen? Welche Trends sind jetzt schon zu erkennen?

In Zukunft wird es noch mehr darauf ankommen die Stärken des jeweiligen Händlers konsequent über verschiedene Kanäle auszuspielen. Der Wunsch der Kunden nach Erlebnissen im stationären Handel wird weiter steigen – und sei es nur das Erfolgserlebnis einer erfolgreichen «Schnäpplijagd». Die Digitalisierung und neue Technologien werden Kunden und Handel weiter verändern.

Das Gewerbe Stadt St.Gallen und die FHS laden zum Zyklus Anlass:

- 19. März 2019, 17.00 Uhr, Fachhochschulzentrum
- Anmeldung an: sekretariat@gsgv.ch