

Einzelhändler mit gemeinsamer Logistik sind stärker als Amazon & Co.

Lokaso: Gemeinsame Logistik - Einzelhandel trotz eindrucksvoll Amazon & Co.

Vierorts suchen die Experten noch nach gangbaren Strategien, wie der Einzelhandel sich erfolgreich gegen die enorme Konkurrenz durch Amazon & Co. behaupten kann. Das Pilotprojekt Lokaso.Siegen demonstriert bereits eindrucksvoll, dass und wie sich das realisieren lässt.

Die Wachstumsraten im analogen Einzelhandel gehen seit Jahren zurück, die großen Konkurrenten aus dem Internet graben den Geschäften vor Ort das Wasser regelrecht ab: Ob Textilien, Bücher oder Elektronik - es gibt kaum etwas, was Kunden heute nicht online ordern und sich bequem nach Hause liefern lassen. Nun trägt sich Amazon mit dem Gedanken, auch noch in das Lebensmittelgeschäft einzusteigen - den einschlägigen Lebensmittelhändlern dürfte bereits angst und bange werden. Dass dies gar nicht notwendig ist, zeigt das Projekt Lokaso.Siegen, das als regionales Internetkaufhaus geschickt das Beste aus der analogen und der digitalen Einkaufswelt zusammenführt.

Die schlagkräftigen Argumente des Online-Handels

Warum ist der Online-Handel aber so erfolgreich? An welchen Stellen können die Online-Händler ihrer analogen Konkurrenz die Kundschaft abjagen? Genau diesen Fragen ging die billiton internet services GmbH nach: Es sind vor allem die Flexibilität, der Komfort und die bequeme Anlieferung nach Hause, die Online Shopping neben den zunehmend sicherer gewordenen Abläufen für die unterschiedlichsten Kunden so interessant machen. Unabhängig von der Uhrzeit und vom jeweiligen Standort in aller Ruhe die Angebote recherchieren und bei Bedarf auch vergleichen zu können, ist demnach nur eine Seite der Medaille. Wesentlich ist nämlich die Tatsache, dass sich Verbraucher nicht mehr selbst während der Ladenzeit in ein Geschäft bemühen müssen, um sich mit dem Gewünschten zu versorgen. Und genau hier setzen die Branchenriesen mit äußerst moderaten Versandkosten an: Kostenlose Auslieferung und im Ernstfall auch Retour - das sind die Maßstäbe, an denen sich die Mitbewerber messen lassen müssen.

Die Vorteile aufgreifen und intelligent kombinieren

Auf der Grundlage dieser Erkenntnisse entwickelte die billiton internet services GmbH ein Konzept, das ob seiner schlichten Konsequenz geradezu verblüfft: Es führt nämlich in einem bestimmten Radius vielfältige Einzelhändler und anderweitige Unternehmen nicht nur in einer digitalen Infrastruktur zusammen, sondern nutzt gleichzeitig eine gemeinsame Logistik. Für den Einzelhandel eröffnen sich gleich mehrere Vorteile, denn es wird einerseits der Aufwand für die digitale Transformation effektiv delegiert und auf mehrere Schultern verteilt. Andererseits können Auslieferungen in einem vorgegebenen Radius kurzfristig und für den Verbraucher kostenlos mit eigenen Fahrzeugen realisiert werden - schließlich handelt es sich ausdrücklich um ein regionales Internetkaufhaus. Die Umsetzung dieses ehrgeizigen Anspruchs wird einer lokal ansässigen Betreibergesellschaft übertragen, die für jedes einzelne Lokaso-Projekt gegründet und ausgestattet wird.

Das Pilotprojekt Lokaso.Siegen - die Zahlen sprechen für sich

Da nur bei Lieferungen über eine größere Distanz externe Dienstleister eingeschaltet werden müssen, ist die Besonderheit dieses Internetkaufhauses für die Verbraucher direkt greifbar: Allein die Vielfalt der bei Lokaso.Siegen zusammengeführten Händler erlaubt einen Einkaufsbummel in den unterschiedlichsten Fachgeschäften, ohne die Webseite verlassen zu müssen - es werden also Mischwarenkörbe befüllt und ausgeliefert. Die Zahlen belegen, dass dieses Vorgehen immer besser angenommen wird: Zum Start im September 2016 betrug der durchschnittliche Warenwert pro Bestellung rund 17 Euro, im Januar 2017 belief sich der Durchschnitts-Warenkorb bereits auf 32 Euro - Tendenz steigend. Konnten im September 2016 genau 149 Bestellungen von Endkunden entgegengenommen werden, waren es im Januar bereits 272, an denen im Schnitt 1,81 Einzelhändler beteiligt sind.

Lokaso: Die Logistik als Erfolgsfaktor betrachten

Es lässt sich also für den Einzelhandel durchaus ein Rezept gegen die Übermacht, die Amazon & Co. repräsentieren, finden, indem sich die Geschäfte ansprechend online präsentieren und gleichzeitig einen umfassenden analogen Service bieten. Der damit verbundene Aufwand ist natürlich erheblich, sodass sich hier ein Gemeinschaftsprojekt geradezu anbietet. Das Zünglein an der Waage ist jedoch die Logistik, denn hier haben die Verbraucher hohe Ansprüche entwickelt. Dies lässt sich optimal in eigener Regie organisieren, solange eine begrenzte Region bedient wird. Können die Verbraucher die gewünschten Waren, vor allem auch die aus der eigenen Region, jederzeit online shoppen und bekommen sie ganz bequem, kostenlos und von freundlichen Lokaso-Mitarbeitern nach Hause geliefert - warum sollten sie eine ausländische Alternative nutzen, die nicht nur keine Steuern in Deutschland zahlt, sondern auch nicht direkt greifbar ist? Bei Lokaso.Siegen ist diese Quadratur des Kreises wohl gelungen.

