

Handel(n) gefordert

Der Handel klagt. Die Mehrwertsteuererhöhung steht ins Haus. Die Konsumgüterausgaben stagnieren, und auch die Ausgaben der Unternehmen für Beschaffung zeigen im Schlepptau der gesamtwirtschaftlichen Erholung nur sehr langsam nach oben. Es gibt keinen Investitionsstau, der Hoffnung auf größere Umsätze machen würde. Die Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten erhöht den Druck auf den Einzelhandel. Der etablierte Versandhandel kämpft mit Strukturreformen. Man nennt das einen Verdrängungsmarkt. Der Gewinner steht heute schon fest: Es gibt seriöse Schätzungen, die davon ausgehen, dass 2010 bis zu 50% des Handels elektronisch stattfinden werden.

Mit 700.000 Unternehmen und 4,2 Mio. Beschäftigten gehört die Handelsbranche zu den beschäftigungsintensivsten Wirtschaftsbereichen in Deutschland. Bei den oben genannten Voraussetzungen wird sie in den nächsten Jahren große Verwerfungen erleben. Statt Verkäufer werden kreative Texter für Produktbeschreibungen ge-

sucht, außerdem Softwareentwickler und Marketingspezialisten, die sich um die Bedürfnisse der Online-Kunden kümmern und die vor allem drei Leitlinien befolgen, ohne die der Online-Handel nicht funktioniert: Sicherheit, Einfachheit und Transparenz.

Das klingt banal, erfordert aber hohe Investitionen. Transparenz heißt zum Beispiel: Vergleich von Preis und Lieferbedingungen bei fast unbegrenzten Angebotsmöglichkeiten. Auf Knopfdruck einen ausgewählten Warenkorb gleich morgen und etwas teurer zu erhalten oder aber die selben Produkte über eine andere Händlerauswahl erst in einer Woche, dafür aber 10 oder 15% preiswerter – in dieses Best Basket-Prinzip haben wir mehr als ein Jahr Entwicklung gesteckt. Ohne eine Beteiligung durch unseren VC-Geber Target Partners hätte es länger gedauert. Und weitere kapitalintensive Entwicklungen stehen an. Heute entscheidet sich, wer sich mit den richtigen Investitionen den Zugang zu einem der größten Märkte Europas sichert. ■



PETER LEDERMANN,
VORSTAND, MERCATEO AG,
PRESSE@MERCATEO.COM

Anzeige



Ihre Geschäftsidee ist gefragt.

Bringen Sie Ihre Idee zu Papier.

) StartUp-Impuls 2006 Der Ideenwettbewerb für Existenzgründer

Gewinnen Sie für den Aufbau Ihres Unternehmens Preise im Gesamtwert von **60.000 EURO**. Nutzen Sie Ihre Chance! Einsendeschluss für Ihr Geschäftskonzept ist der **8. Januar 2007**.

Alle Informationen im Wettbewerbsbüro unter **0511 9357-700** und unter **www.startup-impuls.de**

Sponsoren von hannoverimpuls:

Kooperationspartner des Wettbewerbs:



Wirtschaft fördern
Potentiale nutzen
Zukunft sichern