

Das WIR-FÜR-SIE Internet-Shop-Konzept – eine reale E-Commerce-Chance für Parfümerie-Einzelhändler

Die Wirtschafts- und Handelswelt befindet sich seit einigen Jahren in einem großen medialen Umbruch, der alle Bereiche und Altersgruppen durchdringt und auch den Parfümeriemarkt massiv beeinflusst. Die neuen Medien verändern das Einkaufsverhalten der Kunden und die neue Konsumwelt wird schnell, smart und anders. Die Online-Einzelhandelsumsätze in Deutschland wachsen seit vielen Jahren rasant, 2014 waren es 42,8 Milliarden, das entspricht einer Steigerung von über 13 Prozent und einem Umsatzanteil von über 16 Prozent am gesamten deutschen Handel. Dagegen nehmen die stationären Umsätze trotz guter Konsumlaune ab. Auch der Kundenfrequenz-Rückgang in den Geschäften hält an und ist nicht nur ein Trend in der Parfümeriebranche.



WIR-FÜR-SIE Geschäftsführer
Manfred Dietzler

Etwas abgemildert wird der Umsatzverlust des stationären Einzelhandels insgesamt dadurch, dass auch Händler mit Ladengeschäften vom E-Commerce profitieren können. Die Online-Shops stationärer Händler könnten Prognosen zufolge ihren Umsatz bis zum Jahr 2020 von 11 Milliarden auf 34 Milliarden verdreifachen. Händler sollten also reagieren und ihre Geschäftsmodelle auf stationär plus online erweitern, also auf eine Multi-Channel-Strategie gehen.

Angesichts dieser Entwicklung war es genau der richtige Weg, den die WIR-FÜR-SIE Kooperation bereits vor einigen Jahren eingeschlagen hat. Durch das in der Branche einzigartige E-Commerce-Konzept hat die Kooperation für die angeschlossenen Mitglieder die Möglichkeit geschaffen, professionelle Web-Shops unter eigenem Namen und eigener Domain zu betreiben und sich so ein Stück vom Online-Umsatz zu sichern.

Der Rückblick auf das Jahr 2014 zeigt, dass sich die WIR-FÜR-SIE Mitglieder

insgesamt wesentlich besser entwickelt haben als die Branche, was u.a. auch auf die Umsätze über die Online-Shops zurückzuführen ist.

Betrachtet man einmal exemplarisch die Jahres-Online-Umsätze von aktiven WIR-FÜR-SIE Shop-Betreibern, so wird der Stellenwert und die Wichtigkeit dieses Vertriebsweges besonders deutlich (siehe Grafik). Auch die Entwicklung im ersten Quartal 2015 weist für die WIR-FÜR-SIE mit stationär + 6,6 Prozent – inklusive der Internet-Shop-Umsätze sogar über +20 Prozent – einen sehr positiven Trend auf, während der Gesamtmarkt nur flach performt.

WIR-FÜR-SIE Geschäftsführer Manfred Dietzler bringt es wie folgt auf den Punkt:

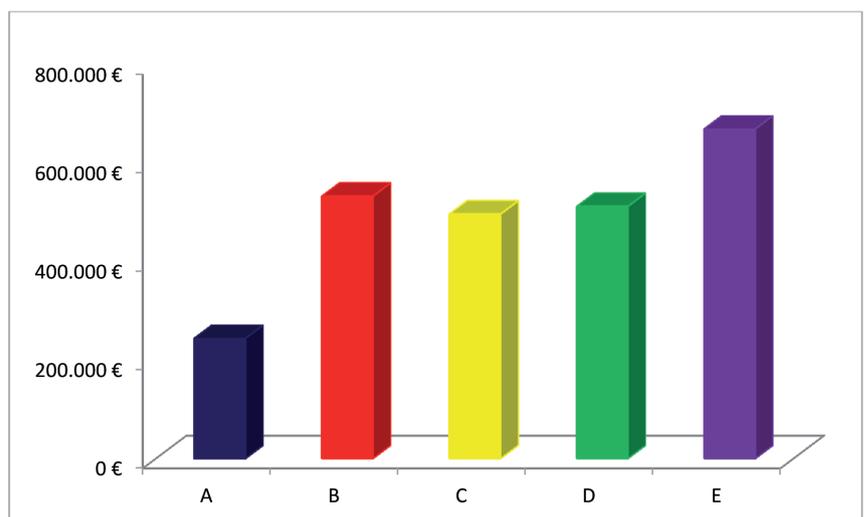
„Das Internet revolutioniert den Handel. Mittlerweile kaufen 3 von 4 Deutschen im Netz, der Kunde ist immer besser vorinformiert, er denkt und handelt nicht mehr in Kategorien wie früher, nämlich ob er jetzt stationär oder ob er im Internet kauft. Der Kunde sucht etwas Bestimmtes, informiert sich über Zeitung, Prospekt oder Katalog, schaut in Online-Bewertungsportalen, ob andere Verbraucher dieses Produkt empfehlen, geht dann vielleicht in einen Laden, um das Produkt anzufassen, zu testen, zu prüfen - und nimmt es dann entweder direkt mit oder bestellt es später in einem Internet-Shop. Somit kann man sagen, der Markt und die Informationsmedien



wachsen zusammen und wir als Handel müssen uns am Verbraucherverhalten orientieren. Daher ist es sinnvoll, das eigene Geschäftsmodell zu erweitern, um die Kunden, die heute nicht mehr an einen Kanal gebunden sind, selbst auch über viele Kanäle anzusprechen und sich diese Umsätze zu sichern.“

Vor diesem Hintergrund sieht Manfred Dietzler das Shop-Konzept auch als essentiell wichtigen Faktor zur Zukunftssicherung für die Mitglieder. Die WIR-FÜR-SIE Zentrale bietet den Händlern hier eine Rundum-Unterstützung, angefangen bei den kompletten technischen Arbeiten (Gestaltung der Website, Programmierung des Shops) und der Artikeldaten- und Bildbeschaffung bis hin zur Umsetzung der branchenspezifischen Richtlinien (Depotverträge, Internet-Zusatzvereinbarungen etc.) und dem unverzichtbaren Online-Marketing.

Stationäres Geschäft und Web Shop werden auch im Marketing miteinander verzahnt. Die Parfümerie-Inhaber können das Internet als dauerhafte und nachhaltige Werbe- und Verkaufsplattform nutzen und den heutigen Multi-Channel-Käufern diese erweiterte Dienstleistung ihrer Parfümerie anbieten.



Internet-Shop-Umsätze exemplarischer WIR-FÜR-SIE Mitglieder (Jahresumsätze 2014 in Euro)