

Glatt

Medienmitteilung

Glatt Retail Talk auf Clubhouse

Online oder im Laden: Wie werden wir in Zukunft einkaufen?

Die Ausgangslage vor dem Gespräch schien klar: Hier diskutieren ein Gewinner und ein Verlierer der Corona-Krise. Roland Brack, der mit brack.ch den grössten unabhängigen Schweizer Online-Händler besitzt auf der einen Seite und Rageth Clavadetscher, Geschäftsführer des Glatt, dem umsatzstärksten Einkaufszentrum der Schweiz, auf der anderen. Die beiden sprachen unter der Moderation von Rainer Maria Salzgeber mit Experte Thomas Lang, Gründer und Digital Business Advisor von Carpathia, über die Zukunft des Einkaufens.

Wallisellen, 10. März 2021. Rund 100 Interessierte verfolgten das Gespräch auf Clubhouse. Schnell zeigte sich, dass die Situation nur vermeintlich klar war – und auch der stationäre Handel einiges aus der Krise mitnehmen konnte.

So erklärte Rageth Clavadetscher: "Menschen haben Freude am Einkaufen. Sie treffen sich, reden miteinander, nehmen sich Zeit. Solange es Menschen gibt, wird es deshalb auch den stationären Handel geben."

Experte Thomas Lang machte die Milchkästli bei Schweizer Briefkästen als "Digitalisierungsturbo" aus und sagte: "Auf der letzten Meile werden wir noch einiges sehen, etwa Mischformen wie Lieferungen, die von den Kundinnen und Kunden stationär in den Läden oder an einem Automaten abgeholt werden." Eine gute Geschäftsidee bestehe meistens durch ihre Einfachheit, gab sich Lang überzeugt.

Ein Anbieter – egal ob online oder stationär – brauche ein klares Profil. Brack.ch setze deshalb vermehrt auf Regionalität: "Klar, die PCs kommen aus Asien, aber viele andere Sortimente beziehen wir lokal." Ein Vorteil, um sich von der internationalen Konkurrenz abzugrenzen, sei etwa, dass "bei uns die Kundinnen und Kunden anrufen und am Telefon Schweizerdeutsch reden können".

Es gebe auch in Zukunft kein Entweder-Oder beim Einkaufen, sondern ein Miteinander von Online und stationärem Handel, war die Runde überzeugt.

Rageth Clavadetscher nannte als Beispiel so genannte PlugIn-Stores, bei denen Interessierten die komplette Laden-Infrastruktur zur Verfügung gestellt wird: "So können diese einfach und kostengünstig testen, wie ihre Produkte bei den Kundinnen und Kunden ankommen."

Weitere Informationen:

Lisa Rennefahrt, Marketing & Social Media

lisa.rennfahrt@livit.ch

Direkt +41 58 570 00 92

Mobile +41 79 742 02 82