01.05.2021

Appetit auf Lebensmittel aus dem Netz steigt

Den Wochen-Einkauf von zuhause aus zu erledigen, wird immer beliebter - auch wegen der Coronapandemie

Die Arbeitswoche war stressig und das Wochenende soll der Entspannung mit der Familie dienen. Das Auto ist in der Werkstatt oder erst gar nicht vorhanden. Die Großeltern wohnen allein und sind längst nicht mehr so mobil wie früher: Es gibt sicherlich viele gute Gründe, seine Lebensmittel bequem online zu bestellen und vom Lieferservice nach Hause bringen zu lassen.
Während der Onlinehandel im Warensortiment des mittel- und langfristigen Bedarfs schon seit Jahren konstante Zuwächse verzeichnet, zeigten die Kunden den Online-Lebensmittelhändlern bislang eher die kalte Schulter. Das änderte sich mit dem Aufkommen der COVID-19-Pandemie schlagartig. Wegen der Angst vor einer Ansteckung meiden viele Konsumenten Kontakte – und greifen auch für den Lebensmitteleinkauf erstmalig auf einen Online-Kanal zurück.
Nach einer Studie des Instituts für internationales Handels- und Distributionsmanagement in Mainz stieg die Zahl der Online-Lebensmittelkäufe bereits in der zweiten März-Hälfte des Jahres 2020 um 142 Prozent auf ein Allzeithoch an (verglichen mit dem Vorjahreszeitraum vor der COVID-19-Pandemie).

Bestellungen verfünffacht
Diese Entwicklung kann Wladimir Pojanow, Inhaber eines REWE-Marktes im Trierer Stadtteil Ehrang, bestätigen. So habe sich die Anzahl der Online-Bestellungen in seinem Markt zu Beginn der Pandemiezeit teilweise verfünffacht. Waren es vorher höchstens acht Bestellungen am Tag, mussten zu Hochzeiten bis zu 40 Lieferungen bewerkstelligt werden.
Trotz dieser hohen Wachstumsraten zeigt ein näherer Blick jedoch, dass der Online-Lebensmittelhandel gemessen an seinem Anteil am gesamten Lebensmittelhandel in Deutschland bisher nur von geringer Bedeutung ist. Bis 2023 wird der Online-Lebensmittelhandel in Deutschland kaum einen Anteil von mehr als 1,5 Prozent am gesamten Lebensmittelhandel erreichen. Der stationäre Handel dominiert allein schon wegen der sehr hohen Dichte des Ladennetzes nach wie vor den Verkauf.
Als Vorreiter auf dem deutschen Markt gilt die Kölner Handelskette REWE, die in mehr als 75 deutschen Städten mit eigenen Lieferwagen präsent ist. Seit 2011 können REWE-Kunden ihre Einkäufe online bestellen und bis an die Haustür liefern lassen.
Pojanow bietet den Lieferservice in Trier-Ehrang seit Eröffnung seines Marktes vor vier Jahren an. Angefangen hat er mit der Belieferung von Kindergärten. Als die Bestellmengen immer größer wurden, musste ein entsprechend großer Lieferwagen her. „Zu Beginn haben vor allem Senioren den Service genutzt. Die Order wurde meist telefonisch aufgegeben und war damit sehr zeitintensiv“, berichtet Pojanow.

Personal- und kostenintensiv
Heute stellt REWE seinen Filialen eine Software für Online-Bestellungen zur Verfügung, die den Bestellprozess wesentlich vereinfacht. Hierzu meldet sich der Kunde beim jeweiligen REWE-Markt für den

Lieferservice an und wird freigeschaltet, sofern die angegeben Adresse sich innerhalb des Lieferradius befindet. Nun kann der Kunde per Mausklick den Warenkorb füllen und einen von drei Terminslots für den Lieferzeitpunkt auswählen.
In der Filiale scannt ein eigens für die Online-Bestellungen zuständiger Mitarbeiter die bestellten Artikel ein und stellt den Warenkorb zusammen. Anschließend wird der Lieferschein ausgedruckt und die Ware in Isolierboxen zum Kunden transportiert.
Das Prozedere zeigt: Wegen der Personalbindung und der Transportkosten insbesondere für die letzte Meile zum Kunden ist die Rentabilität kaum gegeben. Der Online-Lebensmittel-Handel verlangt sehr große Investitionen, um das Geschäft ins Rollen zu bringen. „Wir sehen unser Online-Angebot daher aktuell als Investition in die Zukunft und als reinen Kundenservice an“, sagt Pojanow.
Dies erklärt, warum Online-Lebensmittel-Angebote in eher ländlich geprägten Gebieten wie der Region Trier spärlich sind. Theoretisch könnten sie hier einen starken Mehrwert bieten. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass die bestehenden Geschäftsmodelle insbesondere auf städtische Räume mit einer hohen Bevölkerungsdichte ausgelegt sind. In ländlichen Räumen fehlen logistische Strukturen, was eine Lieferung erheblich verteuert. Daher gehen Unternehmen hier dazu über, mögliche Liefertermine zu reduzieren und die Mindestbelstellmengen zu erhöhen. An effizienten Lösungen mangelt es noch.

ANSPRECHPARTNER



Standortpolitik

STEFAN ROMMELFANGER

Tel.: 0651 9777-930
Fax: 0651 9777-505
stefan.rommelfanger@trier.ihk.de