

Prof. Dr. Gerrit Heinemann, Mönchengladbach

Überlebensstrategien für den innerstädtischen Einzelhandel

Eine alte Kaufmannsregel bei Innovationen war: Abwarten bis andere Lehrgeld bezahlt haben und dann einsteigen. Wer aber zu lange wartet, kann kaum noch aufholen. Das Rennen wird nicht von den (auch wartenden) Mitbewerbern bestimmt, sondern vom Kunden. So ist auch die digitale Revolution kundengetrieben und stellt spätestens seit der Coronapandemie jede Branche auf den Kopf. Vorreiter ist hier zweifelsohne der Handel, der bereits unmittelbar von der Digitalisierung betroffen ist. Nicht nur der Anteil der Onlinekäufe nimmt weiter zu, sondern auch die stationären Einkäufe werden immer mehr im Netz vorbereitet. Wird nun alles online? Und welche Auswirkung hat das veränderte Käuferverhalten eigentlich auf die verschiedenen Branchen, Handelsstrukturen und Innenstädte? Eines ist klar: Wer heute noch ohne Warenwirtschaftssystem arbeitet, nicht in Google Maps eingetragen ist oder sich bei Umtausch querstellt, verliert das Wichtigste – seine Kunden.

Wir haben mit Prof. Dr. Gerrit Heinemann einen ausgewiesenen Handelsexperten und einen der führenden E-Commerce-Forscher im deutschsprachigen Raum als Sprecher zu diesem Thema eingeladen. Er leitet an der Hochschule Niederrhein das eWeb Research Center und beschäftigt sich vor allem mit dem digitalen Kaufverhalten. Zudem blickt er auf eine 20-jährige Handelspraxis zurück.