

Der Geschenkekauf im Internet boomt weiter

„Im laufenden Weihnachtsgeschäft werden über das Internet voraussichtlich 3,6 Milliarden Euro (Gesamtumsatz November und Dezember) umgesetzt. Das sind zwölf Prozent mehr als im Weihnachtsgeschäft 2004, als Geschenke für 3,2 Milliarden Euro über das WorldWideWeb verkauft wurden.“ Das erklärte Holger Wenzel, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbands des Deutschen Einzelhandels (HDE). Insgesamt erziele der Online-Handel im November und Dezember etwa 25 Prozent seines Jahresumsatzes.

Laut HDE-Prognose würden im kommenden Jahr etwa 16,3 Milliarden Euro beim Online-Shopping im Internet umgesetzt. Dies entspreche einer Steigerung gegenüber 2005 von etwa 13 Prozent. In diesem Jahr werde der Web-Umsatz etwa 14,5 Milliarden Euro betragen. Das seien 13 Prozent mehr als 2004. „Die Wachstumsdynamik im Internethandel wird damit auch im kommenden Jahr anhalten“, sagte Wenzel.

Unternehmen, die neben stationären Geschäften auch Online-Angebote unterhalten (Multi-Channel-Anbieter), könnten weiterhin von der Entwicklung profitieren, so der HDE-Chef. Der Online-Verkauf beeinflusse die Geschäftstätigkeit zahlreicher Unternehmen positiv. Nach einer HDE-Umfrage würden derzeit gut ein Viertel der stationären Geschäfte Waren auch im Internet anbieten, 80 Prozent davon auf einer eigenen Webseite. Etwa ein Viertel der Unternehmen platziere Waren auf Internet-Marktplätzen, etwa 15 Prozent bei Ebay. Der Anzahl der Multi-Channel-Unternehmen habe sich gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig verändert und liege bei etwa 50.000. Ihre Umsatzerwartungen hätten sich nochmals verbessert: 47 Prozent dieser Unternehmen würden für den Zeitraum bis Mitte 2006 mit steigenden Online-Umsätzen rechnen, lediglich vier Prozent mit einem Rückgang. Gestützt werde der positive Umsatztrend beim Online-Shopping weiter von den Anbietern mit hoher Reichweite und Akzeptanz bei den Kunden. Nach Einschätzung des HDE würden die Anbieter von Tickets und kostenpflichtigen Downloads im kommenden Jahr überproportional zum Wachstum im Internet-Handel beitragen. Insgesamt lasse sich beobachten, dass sich der Internethandel immer weiter professionalisiert, so Wenzel. Damit einhergehend nehme die Wettbewerbsintensität zu.

Der HDE betrachtet in seiner Prognose für den B2C-E-Commerce alle Transaktionen über wirtschaftliche Güter. Dazu zählen sowohl klassische Handelswaren, als auch Dienstleistungen (zum Beispiel Lieferservices), Nutzungsrechte (etwa Reisen, Tickets) und Informationen (unter anderem kostenpflichtige Downloads).