

Tesco testet mobiles Online-Konzept für Lebensmittel

☒ Stellen Sie sich vor, Sie warten auf die U-Bahn und können währenddessen die benötigten Lebensmittel für das Abendessen einkaufen. Der britische Handelskonzern Tesco testet zur Zeit in Südkorea den Einkauf von Lebensmitteln mit dem iPhone & Co.

Ist das der Lebensmittelhandel der Zukunft? Es ist, als ginge man durch die Regalreihen eines Supermarktes. Doch in Wirklichkeit befindet man sich in der U-Bahn-Station in einer Stadt Südkoreas. Auf großen beleuchteten Werbedisplays hat Tesco sein Lebensmittelsortiment abbilden lassen. Jedes Produktbild ist mit Preis und einem Barcode versehen.

Eingekauft wird über das Smartphone. Dazu wird der Barcode mit der internen Kamera fotografiert und das Produkt in eine Warenkorb-App gelegt. Nach Abschluss der Bestellung, werden die Produkte in einem Tesco-Markt kommissioniert und von einem Lieferdienst nach Hause gebracht.

Das Angebot scheint von der Südkoreanern angenommen zu werden. Seit dem Start der Kampagne wuchs der Neukundenanteil im virtuellen Supermarkt um 76 Prozent und der Umsatz im Online-Shop steig um 130 Prozent.

[httpv://youtu.be/nJVoYsBym88](http://youtu.be/nJVoYsBym88)

Sicherlich ein innovatives Modell der Produktdarstellung. Das dahinter stehende Logistik-Konzept wenden aber auch Online-Lieferdienste in Deutschland an. So zum Beispiel Froodies.de. Im **Interview hier im Blog** erklärt Geschäftsführer Lutz Preußners das Prinzip:

Unser Konzept unterscheidet sich im Bereich Beschaffung und Logistik insofern von den bisher unternommenen Versuchen, als dass wir auf ein dezentrales Konzept ohne eigene Warenlager setzen. Wir suchen wir uns vor Ort in den interessanten Städten Lebensmittelhändler, aus deren Markt heraus wir das Online-Geschäft betreiben. Die Kommissionierung erfolgt quasi „Just in Time“. Das heißt, wir gehen durch den Markt, greifen ins Regal und liefern die Bestellung aus bzw. packen diese ein und versenden sie dann.

Der entscheidende Vorteil ist, dass wir auf ein topfrisches, täglich aktualisiertes Sortiment zurückgreifen können. Und dem Handelspartner bieten wir mit unserem Shop einen komplett neuen Absatzkanal für seine Waren. Wir haben hier bislang sehr gute Erfahrungen mit EDEKA-Händlern gesammelt, weil hier einfach die Qualität stimmt, sind aber bei der Wahl unserer Handelspartner keineswegs festgelegt.

[poll id="30"]