Shopping-Clubs verlassen die Area51

Hohe Rabatte, angesagte Markenartikel und eine geschlossene Community. So funktioniert das Geschäftsmodell Shopping-Club. Doch mittlerweile öffnen sich immer mehr Anbieter für die bereite Masse und suchen nach alternativen Vertriebskanälen im klassischen Online-Handel. Ein aktueller Statusbericht.

Mit diesen Strategien werden Shopping-Clubs öffentlich.

Der Druck auf die Shopping-Clubs bei der Suche nach Neukunden wächst. Immer mehr Anbieter suchen daher nach neuen Vertriebswegen, um ihr Wachstum nachhaltig sichern zu können. Der Weg scheint sich abzuzeichnen: Raus aus der geschlossenen Community, hin zu frei zugänglichen Online-Shops.

Den wohl größten Schnitt hat der ehemalige Shopping-Club Pauldirekt gewagt. Er hat sich vollständig aus dem Club-Geschäft zurückgezogen und einen eigenen Online-Shop eröffnet, über den Lagerbestände abgeschleust werden. Bestellungen im alten Club sind mittlerweile ohne vorherige Registrierung möglich.

Auch Limango und Brands4Friends haben sich um frei zugängliche Online-Shops erweitert. Bei Limango, der Shop gehört zur Hamburger Otto-Gruppe, werden Lagerbestände aus dem Club-Geschäft abgewickelt. Brands4Friends hingegen hatte zunächst das Closed-Shop-Konzept auch bei seinem neuen Abschleuserkanal beibehalten, verkauft jetzt aber auf ebay. Auf ebay, das den Club erst Ende vergangenen Jahres übernommen hatte, bietet der Shopping-Club sowohl Restbestände als auch aktuelle Waren an.

Somit verwundert es nicht, dass mit BuyVIP ein weiterer Marktteilnehmer nach neuen Absatzkanälen gesucht und auch gefunden hat. Als Tochterfirma von Amazon wird die Plattform selbstverständlich dazu genutzt, das Sortiment auch außerhalb des Clubs anzubieten.

Interessant wird zu beobachten sein, ob die neue Offenheit unter den Online-Shops zu einer signifikanten Veränderung der Marktanteile in Deutschland führen wird. Bislang ist Brands4Friends, nach Ausweis einer Studie von Fittkau & Maaß, sowohl der bekannteste als auch der mitgliederstärkste Shopping-Club in Deutschland.