Distanzhandel in der Schweiz findet ausschließlich online statt

Einzig im Web verzeichnet der Einzelhandel in der Schweiz noch Wachstum. Das ist die Kernaussage der aktuellen Branchenzahlen für den Distanzhandel, die der Verband des Schweizerischen Versandhandels (VSV) vorgelegt hat. Die Chancen für den Einstieg in den Schweizer Markt stehen also gut.

So erfolgreich waren Schweizer Shopbetreiber.

5,3 Milliarden Schweizer Franken setzten die Versender im vergangenen Jahr in der Schweiz um. Im Vergleich zum Jahr davor entspricht dies einer Steigerung von vier Prozent. Über das Netz wurden Waren im Wert von rund 4,2 Milliarden CHF umgesetzt — der Online-Anteil liegt somit bei fast 80 Prozent des Branchenumsatzes. Der Distanzhandel in der Schweiz findet also ausschließlich online statt.

Einzelhandel rückläufig

Der Einzelhandel, in der Schweiz als Detailhandel bezeichnet, hat ein sehr schweres Jahr hinter sich. Von 2010 zu 2011 ging der Branchenumsatz um 1,6 Prozent auf 96,3 Milliarden CHF zurück (2010: 97,8 Milliarden CHF).

> *"Der Schweizer Detailhandel erlitt – vor allem im 2. Halbjahr 2011– den massivsten Einbruch seit Jahrzehnten."*

Zukunftsaussichten

Der VSV in Person seines Präsidenten Patrick Kessler geht für das laufende Geschäftsjahr von einer Verdoppelung der Wachstumsrate im e-Commerce aus und rechnet mit einem Wachstum zwischen acht und neun Prozent. Das Wachstum solle vor allem aus den Sortimenten Consumer Electronics und IT kommen.

Patrick Kessler sieht die Entwicklung im Schweizer e-Commerce trotz der positiven Wachstumsprognose durchaus kritisch. Auch wenn große Marken aus dem stationären Einzelhandel, wie etwa C&A, H&M oder Saturn, bereits mit Online-Shops in den Startlöchern stünden, nutzten nur

> *"wenige etablierte stationäre Händler die Chance des Onlinehandels. Halbherzige Versuche werden weiter beobachtet werden können."*

Hinzu kommt, dass die Schweizer Händler mit starker Konkurrenz aus dem Ausland zu rechnen haben. Davon geht Thomas Lang, Inhaber der Unternehmensberatung carpathia in einem Interview hier im shopbetreiber-blog.de aus.