

Real Online-Vertriebsplattform soll Durchbruch bringen

☒ Eine starke Marke auf der Fläche, aber im Netz kaum von Bedeutung. So geht es vielen großen Supermarkt-Marken. Die Supermarktkette Real öffnet seinen Online-Kanal zum Sommer externen Handelspartnern und erhofft sich davon mehr Druck auf den Online-Kanal bringen zu können.

Die Marke "Real" mag für vieles stehen: günstige Preise, Universalsortiment ("einmal hin, alles drin"), große Reichweite, Frische und große Flächen. Als Online- bzw. Multichannel-Händler spielt das Unternehmen bislang keine Rolle.

Real Online-Vertriebsplattform statt Marktplatz

Das soll sich ab Sommer 2015 ändern. Denn dann können andere Online-Shops mit ihren Produkten Handelspartner bei Real.de werden, berichtet Stephan Meixner von den E-Channels Days. Im Fokus der neuen Online-Strategie bleibt aber die Marke Real. Denn im Gegensatz zu einem Marktplatz, bleibt der Handelspartner bei einer Online-Vertriebsplattform im Hintergrund. Er ist weniger Händler auf der Plattform, sondern eher Lieferant und Dienstleister.

Für Handelspartner kann das Angebot von Real durchaus attraktiv sein. Denn der Supermarkt wirft eine große Reichweite in den Ring, die viele Online-Shops nutzen können. Zudem soll es möglich sein, dass der Kunde seine Online bestellte Ware in seiner Wunschfiliale abholen und auch wieder retournieren kann.

Die Vorteile für Real

Warum eine Online-Vertriebsplattform bei Real? Der Supermarkt positioniert sich als Universalanbieter auf der Fläche. Davon kann er im Netz natürlich nicht abweichen und sein Angebot eingrenzen.

Wie Meixner berichtet, basiert das neue Online-Konzept auf dem Ausbau des Streckengeschäfts. Real sammelt die Bestellungen und gibt sie an die Online-Händler weiter, die dann die Kommissionierung und den Versand übernehmen.

Auch wenn Real über einen eigenen Online-Shop verfügt, ist die Logistik des Unternehmens mit Sicherheit auf den Stationärhandel optimiert. Durch das neue Online-Konzept kann Real sein Sortiment gleichsam beliebig in der Breite ausdehnen, ohne dafür in neue Lagerflächen und Logistiksysteme investieren zu müssen.