

Google als Marktplatz: Shopbetreiber sind skeptisch

✖ Zur Zeit testet Google auf seiner Ergebnisseite den Buy-Button. Der Sale findet nicht mehr im Shop des Online-Händlers statt, sondern auf einer Produktseite von Google. Wir haben in einer Stichprobe unsere Leser gefragt, wer von diesem Geschäftsmodell den größten Vorteil zieht.

Wenn der Buy-Button von Google und das Konzept Marktplatz ausgerollt werden sollte, wer wird davon dann am meisten profitieren? Diese Frage hatten wir hier im Blog unseren Lesern gestellt, die dazu eine deutliche Meinung haben:

Fast 90 Prozent der rund 150 Teilnehmer sind der Ansicht, dass es vor allem Google sein wird, das den größten Mehrwert aus dem neuen Geschäftsmodell ziehen werde. Jeder Zehnte wollte sich zum aktuell Stand der Tests noch keine endgültige Meinung bilden. Nur 4 Prozent gehen davon aus, dass Shopbetreiber profitieren werden.



Kommentar: Auf ein Wort...



Amazon, Google und Ebay - Die Zukunft des E-Commerce?

Unter den vielen Branchenbeobachtern gibt es eine Fraktion, die fest von einer Konzentration des Marktes auf einige wenige "große" Anbieter ausgeht. Zu diesem Anbietern zählen vor allem Amazon und Ebay. Beide Unternehmen betreiben keinen Online-Shop mehr, sondern sind globale Produktsuchmaschinen, Verkaufsplattformen und E-Commerce-Dienstleister in einem.

Sie bieten dem Online-Händler entlang der Wertschöpfungskette vielfältige Dienstleistungen an. Indem Online-Händler immer mehr Aufgaben an diese Big Player abgeben, machen sie sich zunehmend von diesen Abhängig.

Und auch Google könnte bald zu diesem Kreis der Großen zählen, wenn es seine Sales-Plattform ausrollt. Ein Effekt könnte sein, dass durch Google die Konzentration im Online-Handel nochmals einen großen Schritt nach vorne macht. Dem Kunden wird es wahrscheinlich egal sein, bei wem er kauft. Hauptsache es stimmen Ware, Lieferung und Service.

Doch ob der Branche dieser Konzentrationsprozess gut tut, bleibt abzuwarten. Denn die Vielfalt der Anbieter ist ein natürliches Regulativ in einem marktwirtschaftlichen System. Zu einem Aussterben der KMUs im Online-Handel wird es mit Sicherheit nicht kommen, auch wenn Schwarzseher dieses düstere Bild gerne zeichnen. Aber in der Tat führt die Konzentration zu einer Abhängigkeit der kleinen und mittleren Online-Shops von wenigen global agierenden Unternehmen.

