

E-Food: Für diese Lieferservices sind Kunden bereit zu zahlen

☒ Wer im E-Food aktiv ist, für den ist die Lieferung sicherlich die zentrale Herausforderung des Geschäftsmodells. Enge Zustellfenster, Kühlketten oder Artikel mit hohem Gewicht treiben die Prozesskosten nach oben. Diese Kosten lassen sich aber in bestimmtem Maße auf die Kunden umlegen.

Mehr als Zweidrittel der Deutschen (68 Prozent) wären oder sind im E-Food bereit Auf- und Zuschläge bei den Lieferkosten zu akzeptieren, wenn sie dadurch einen besseren Zustellservice erhalten. Dies hat das Gutscheinportal [Deals.com](#) durch die [Befragung](#) von mehr als 1.100 Verbrauchern erfahren.

Grundsätzlich ziehen die Deutschen Konsumenten eine Lieferpauschale in Form eines festen Eurobetrages (39 Prozent) einer flexiblen Berechnung in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes des Einkaufspreises (16 Prozent) vor.



Die Top 5 Produktgruppen im E-Food

1.	Drogerieartikel	51 %
2.	Zeitschriften & Schreibwaren	38 %
3.	Kaffee, Tee & Kakao	35 %
4.	Tiernahrung & -zubehör	32 %
5.	Alkoholische Getränke	32 %
6.	Süßwaren & Snacks	31 %
7.	Nahrungsergänzungsmittel & Sportlernahrung	27 %
8.	Trockenwaren (z. B. Nudeln, Reis, Mehl)	25 %
9.	Gourmet-, Bio- & Spezialitäten	17 %
10.	Nicht-alkoholische Getränke	16 %