



### **Gibt es eine Zukunft für den stationären Einzelhandel?**

Seit Jahren hören wir, wie sich der Handel durch die digitale Revolution verändert und jetzt werden diese Veränderungen immer sichtbarer und kommen auf den Boden der Realität. Der teilweise müde Geschäftsverlauf seit Beginn des Jahres im Einzelhandel ist nur die Spitze des Eisberges. Die Umsätze im Jahr 2017 und 2018 zeigen oft einen klaren Trend nach unten. Wie ein tödlicher Virus nähern sich die toten Geschäftsstraßen, mit ihren leerstehenden Lokalen den Zentren der Städte.

Ich bereise seit mehr als 20 Jahren die österreichischen Innenstädte und es gibt viele sichtbare Beispiele für die virale Zerstörung der Handelskultur in unseren Städten. Am stärksten zeigt sich zum Beispiel für mich die Zerstörung in Vöcklabruck, Wels oder auch in Klagenfurt und schon in der Wiener Wollzeile sind die klaren Symbole des Wandels zu sehen, um nur einige Beispiele zu nennen. Es gibt regional sicherlich viele Ursachen und Ebenen, die diesen Wandel vorantreiben. Angefangen hat alles mit den Einkaufszentren an den Stadträndern und dann kam der Onlinehandel hinzu. Natürlich gibt es auch Ausnahmen. Vielerorts haben wir in Österreich das Glück, dass der Tourismus ein wichtiger Wirtschafts-Faktor ist und shoppen ein Teil des Urlaubserlebnisses darstellt. Auch andere Faktoren, wie zum Beispiel in Vorarlberg mit dem klaren politischen Bekenntnis zum kleinstrukturierten Einzelhandel. Dort gibt es nur ein Einkaufszentrum. In Vorarlberg ist aber auch die Nähe zur Schweiz, der Tourismus und eine vor allem lang entwickelte Kaufkultur, die über die persönliche Beziehung entsteht, eine wichtige Ebene.

Und damit sind wir schon bei einer der wichtigsten Eigenschaften eines kleinstrukturierten Einzelhandels:

Die Kultivierung und Pflege von persönlichen Beziehungen in unserem öffentlichen Leben ist ein wichtiger Teil unseres gesellschaftlichen Zusammenlebens. Eine Kundin von mir sagt, dass sie eigentlich Seelsorgerin ist, und Händlerin nur nebenbei.

Beziehung entsteht im direkten Miteinander, im reellen Handeln mit anderen. Wir müssen uns als Gemeinschaft die Frage stellen, wie wir diese so essentielle, für unser emotionales Überleben so notwendige Grundbedingung unterstützen können.

Wie kommen wir als Menschen im öffentlichen Raum zusammen, wie begegnen wir uns?  
Wie gestalten wir den öffentlichen Raum als Kommunikationspunkt, wie sieht ein Mix aus Geschäften, Beratungsdiensten, Restaurants und Cafés usw. aus? Wie gestaltet man dazu passenden urbanes Mobiliar?

Wie gestalten wir all das, wo Menschen zusammenkommen und was sie dazu für ein europäisch kultiviertes Leben brauchen?

Und wie finanzieren wir dies? Diesen Dialog müssen wir in einer breiten Öffentlichkeit beginnen!

Ein Konzern wie Amazon macht inzwischen mehr als 700 Millionen Euro Umsatz in Österreich (genaue und aktuelle Zahlen sind nicht verfügbar) und hat keinen einzigen Angestellten in Österreich. Sprich, es werden nicht nur wie schon allseits diskutiert keine Steuern gezahlt, es fließt auch kein Cent an Sozialabgaben und Kommunalsteuern in unsere Sozialkassen! Es wird in der globalisierten Wirtschaft meist vergessen, dass unsere Steuer- und Sozialsysteme nationalstaatlich organisiert sind und über Abgaben, die durch Arbeit entstehen, finanziert werden. Da Österreich von den großen Onlinehändlern so behandelt wird, als wäre es ein weiteres deutsches Bundesland, geht der österreichische Staat leer aus.

Dieser Umsatz würde im klassischen Einzelhandel mehrere 10.000nde Arbeitsplätze bedeuten. Amazon ist nicht mit dem klassischen Handel zu vergleichen. Im klassischen Handel leben wir von der Marge, die zwischen Einkauf und Verkauf erzielt werden kann. Händler müssen aus diesen Umsätzen ihre Gewinne erwirtschaften und mit dieser Marge alles bezahlen, wie die meist horrende Mieten, die unglaublichen behördlichen Auflagen, wie Brandschutz, Erdbebensicherheit, Barrierefreiheit, und so fort. Er muss auch seine Angestellte bezahlen, die dazugehörigen Sozialabgaben, die Steuern, das eigene Einkommen, und so weiter.

Amazon hat bis vor kurzem keine Gewinne gemacht, und ich glaube in der Handelssparte werden bis heute keine gemacht. Das Geschäftsmodell funktioniert nur deshalb, weil das Geld für das unglaublich aggressive Wachstum von Investoren kam, die Aktien erstanden und über die Kurssteigerungen und den Wiederverkauf der Aktien ihre Gewinne lukrierten. Zalando und viele andere agieren ähnlich.

Seit über 5000 Jahren hat sich der Handel entwickelt und maßstäblich zu unserer heutigen Kultur beigetragen. Und dies alles ruiniert der Onlinehandel in nur 20 Jahren?

Diese übermächtigen, neuen Monopole brauchen einen von der Politik klar definierten Rahmen! Wie kann es sein, dass diese Riesen nicht denselben Gesetzmäßigkeiten wie ein Unternehmer aus Österreich unterliegen?

Unsere kleine Handelsagentur vertreibt für Österreich Marken im Lifestylebereich. Vor allem mit der dänischen Marke Greengate haben wir die letzten 10 Jahre eine kleine Nische mitgestaltet, in der sich meist Frauen in die Selbstständigkeit wagen und kleine feine (inzwischen manche schon richtig große) Geschäfte eröffnen. So konnten wir in den letzten 10 Jahre ein kontinuierliches Wachstum, meist im 2-stelligen Prozentbereich, generieren! Und dies im klassischen Einzelhandel!  
Aber was machen meine KundenInnen, wenn rundherum die Geschäftslokale Leerstehen, oder deren Schaufenster von innen mit Papier verklebt sind und somit die Frequenz bis auf null zurückgeht?

Wir müssen uns als Gesellschaft die Frage stellen:

„Wollen wir das wirklich, das diese Form der Kultur in unseren Städten stirbt?“

Der Berater Alexander Graf sagt im „Der Spiegel“ Nr. 50/2017, „Wir müssen Konzepte entwickeln, die wir heute noch nicht kennen.“

Ich möchte das Aufgreifen und eine Idee beisteuern, aber vorher auf ein bereits existierendes Konzept eingehen, welches das klassische Margenkonzept im Handel schon auflöst. Dieses finden wir im Lebensmittel- und Elektronikhandel. Der Hersteller bezahlt den Händler für die Präsentation der Ware und stellt meist auch noch über Fremdfirmen organisierte Promoter zur Verfügung, die die Vorzüge der eigenen Marke präsentieren. Es wird pro Quadratmeter, oder Regallaufmeter und Umsatzboni Zuschüsse gezahlt, die das Überleben des Handels sichern sollen. Dieses System hat einen großen Nachteil, denn nur die ganz Großen bleiben übrig. Am besten zu sehen ist das in den Zusatzangeboten der Tankstellen. In den Regalen sind meist nur Produkte von einigen wenigen großen Konzernen zu finden. Viele kleine Marken sind verschwunden. Hier von freiem Wettbewerb zu sprechen, ist purer Hohn.

Um Vielfalt zu erhalten, ist Kleinstrukturiertheit ein wichtiger Punkt. Um unsere Innenstädte wieder zu beleben, oder am Leben zu erhalten habe ich folgende Idee:

Die europäischen Bauern bekommen von der EU Fördergelder dafür, dass sie die Kulturlandschaften erhalten. Wenn wir als Gesellschaft wollen, dass auch unsere Innenstädte als Kulturlandschaft gesehen werden, brauchen wir ein ähnliches System. Um die Städte lebendig zu halten, müssen wir innerhalb unserer Städte Regionen definieren, in denen wir eine bunte Mischung aus Geschäften, Dienstleistern, Handwerkern, Restaurants und Cafés schaffen. In diesen Regionen müssen zahlbare Mieten möglich sein, und dies durch eine klare Regulierung. Zusätzlich muss die Parkraumbewirtschaftung angepasst werden. Im Weiteren soll es eine zusätzliche Förderung pro Quadratmeter aus öffentlichen Geldern für die Erhaltung der Innenstadtkultur geben. Diese Kaufkultur ist in europäischen Städten über Jahrhunderte gewachsen, ganz im Unterschied zu den USA oder Asien. Diese Förderung kann zum Beispiel durch eine Abgabe aus den Onlineumsätzen der Big Player kommen.

Die Politik muss dafür die Rahmenbedingungen so schaffen, dass ein vernünftiges Auskommen als Einzelhändler möglich ist. Wir müssen mit der Mär aufräumen, dass die Märkte sich selbst regulieren! Der klassische, kleine Einzelhändler kann inzwischen nicht mehr über das klassische Margensystem so viel erwirtschaften, dass er davon vernünftig leben kann. Die Abgabenquote, Mieten und behördlichen Auflagen sind so enorm gestiegen, dass wenig übrigbleibt.

Wenn wir aber weiterhin wollen, dass die Innenstädte lebendig sind, brauchen wir ein neues System! Mit angemessenen, gesetzlichen Abgaben (Siehe Artikel „Die Zeit“ Ausgabe 07/2018, Österreich Teil: Steueroase für Konzerne) und Mieten, die nicht nur an einer Profitmaximierung orientiert sind, und eine öffentliche Förderung für den Erhalt eines kleinstrukturierten Einzelhandels in den Innenstädten zum Erhalt des gesellschaftlichen Zusammenhalts.

Die über Jahrtausende gewachsene Kultur des Handels trägt viel zum Gemeinwohl bei!

Wenn wir wollen, dass diese Kultur erhalten bleibt, brauchen wir einen Dialog um Möglichkeiten ausloten zu können, wie die kleinstrukturierte, stationäre Einkaufskultur bestehen bleiben kann.

Falls Sie die Entstehung einer Plattform unterstützen wollen, oder auch selbst Ideen zum Erhalten der kleinstrukturierten Einkaufskultur haben, dann melden sie sich bei uns, damit wir gemeinsam eine Plattform schaffen können, die sich um dieses Anliegen kümmert!  
Ich freue mich auch darüber, wenn Sie diesen Brief weiterverteilen!

Hier zum Download:

[http://www.plantago.at/wp/wp-content/uploads/2018/05/Moeglichkeiten\\_zur\\_Zukunft\\_des\\_Einzelhandels.pdf](http://www.plantago.at/wp/wp-content/uploads/2018/05/Moeglichkeiten_zur_Zukunft_des_Einzelhandels.pdf)

Und teilen und liken sie auf Facebook:

<https://www.facebook.com/Forum-Einzelhandel-146875046167255/>

Wien im Mai 2018

Andreas Hagn  
Plantago limited  
[www.plantago.at](http://www.plantago.at)

Schreiben Sie an:  
[office@plantago.at](mailto:office@plantago.at)

oder:  
plantago ltd.

Dr. Schober Strasse 73  
1130 Wien

oder rufen Sie mich an:  
+43 676 790 62 30