

Freitag, 11. Januar 2019

Drucken

MEINUNG

Eine Chance gegen die Online-Titanen

Von Juni Huber



(Foto: VIEW)



Die Kaiserslauterner Shopping-App für den lokalen Einzelhandel ist richtungsweisend und ein Vorbild auch für andere Orte.

Sie kommt spät, aber immerhin - sie kommt. Für Kaiserslautern will ein Unternehmen eine App auf den Markt bringen, die einmal den Gegenentwurf zum heutigen Online-Shopping auf Basis von Warenversand bilden soll: Kajasho heißt das Programm, abgeleitet von "Kaiserslautern sagt ja zum Shopping".

Es setzt eine im Prinzip simple Überlegung um. Viele Waren werden heute via Internet bei Großversendern wie Amazon oder Zalando bestellt. Es gäbe sie sicher auch im lokalen Handel. Sie sind nur mühseliger zu finden.

Shopping wie gewohnt, nur einfacher

Was wäre also, wenn es eine Datenbank gäbe, die der Kundschaft immer genau Auskunft geben kann, wo es was an einem Ort zu kaufen gibt? Eine solche App würde die Bequemlichkeit des Online-Shoppings mit dem wachsenden Wunsch vieler Konsumenten verbinden, ihr Geld dem vertrauten Einzelhandel zu geben anstatt einem Online-Konzern. Sie würde den Einkauf für bestimmte Waren auch leichter machen, Kleidung zum Beispiel oder anderes, was man erst an- oder ausprobieren will. Sie könnte aber auch einfach ein nützlicher Begleiter und eine Orientierungshilfe fürs Shopping sein.

Der Einzelhandel wird viele Fragen haben

Das wird jetzt also in Kaiserslautern versucht. Die Anfänge der App sind bescheiden. Kajasho wird zunächst nur die Gastronomie abdecken. Das ist logisch, denn der zu verarbeitende Datenbestand ist groß und komplex. Der Anspruch an die Aktualität ist dagegen hoch. Man muss hinterher sein, um den Nutzern Enttäuschungen zu ersparen. Und der Einzelhandel muss dafür gewonnen werden. Er wird erstmal viele Fragen stellen. Mit die wichtigste wird sein: Rentiert sich das?

Auf lange Sicht rentiert sich das - wenn es denn Fahrt aufnimmt. Dann würde eine App wie Kajasho helfen, sich gegen den Druck zu behaupten, den die Online-Titanen aufgebaut haben. Auch an anderen Orten würde sich diese Chance eröffnen, hätte die Idee aus Kaiserslautern Erfolg. Das System Online-Versand war nie so mächtig wie heute, aber das Misstrauen der Kunden dagegen war auch noch nie so groß. Diese Chance sollte der Einzelhandel nutzen.