

+++ SOFI Presseinformation +++**Frisst die Digitalisierung den inhabergeführten Handel?****Studie zur Digitalisierung in kleinen und mittleren Handelsunternehmen**

Göttingen, 17.07.2018

Der Handel wird durch Digitalisierung und boomenden Onlinehandel erschüttert. Besonders bedroht scheinen vor allem kleine und mittlere Handelsunternehmen. Wie eine neue Studie zeigt, verschärft die Digitalisierung hier zwar die Probleme. Die Händler reagieren aber nicht mit einer bedingungslosen Anpassung, sondern setzen vor allem auf eine Stärkung der klassischen Kompetenzen des Fachhandels.

Die Digitalisierung des Handels scheint unaufhaltsam. Der Onlinehandel wächst mit hohem Tempo. Gleichzeitig halten neue digitale Technologien auch im stationären Handel Einzug. Doch drohen gerade kleine und mittlere, inhabergeführte Läden von diesen Entwicklungen überfordert zu werden. Solche KMU machen aber noch immer den Großteil des deutschen Groß- und Einzelhandels aus. Klaus-Peter Buss vom Soziologischen Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) hat in einer Studie untersucht, wie Handels-KMU mit der Digitalisierung umgehen. Wie die Untersuchung zeigt, haben viele Probleme, mit denen Handels-KMU zu kämpfen haben, wenig mit Digitalisierung zu tun. Trotzdem ist der Wettbewerbsdruck hoch: „Seit der Jahrtausendwende hat der nicht filialisierte Fachhandel deutlich mehr Marktanteile an Filialisten, Discounter und Fachmärkte verloren als an den boomenden Onlinehandel. Die Digitalisierung verschärft den Wettbewerbsdruck allerdings weiter, da gerade große Unternehmen die neuen technischen Möglichkeiten zur weiteren Rationalisierung nutzen“, so Buss. Trotzdem verfügten gerade kleine und mittlere Fachhändler in ihren Nischen über Wettbewerbsstärken, die auch durch die Digitalisierung nicht in Frage gestellt werden.

Insgesamt stelle sich die Digitalisierung für die Unternehmen als schleichender Prozess dar. „Digitalisierung ist für die Unternehmen ein Hilfsmittel, das den traditionellen Wettbewerbsstärken untergeordnet bleibt“, betont der Göttinger Soziologe: „Das Kundenverhalten hat sich durch die Digitalisierung zwar verändert. Die Unternehmen reagieren darauf aber vor allem mit einer Stärkung der klassischen Kompetenzen des Fachhandels.“ Entsprechend, so ein Fazit der Studie, bleiben Kundenkommunikation und Beratung – das ‚Verkaufen können‘ – die zentrale Personalanforderung. Für den Onlinehandel sind die Unternehmen nur begrenzt offen. Für viele ist der Aufwand viel zu hoch, einen eigenen Onlineshop aufzubauen. Hier kommt oft Einkaufsverbänden eine wichtige Unterstützungsfunktion zu.

Für die Studie hat das SOFI in Südniedersachsen seit dem vergangenen Herbst ausführliche Expertengespräche in Unternehmen und ihrem Umfeld geführt. Die Ergebnisse wurden nun online unter http://www.sofi-goettingen.de/fileadmin/user_upload/Working-Paper-Buss-14-2018.pdf veröffentlicht. Durchgeführt wurde die Studie im Verbundprojekt ‚DiHa 4.0 – Digitalisierung im Handel‘. In diesem Projekt wollen die VHS Göttingen Osterode, die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Göttingen (GWG) und das SOFI Unterstützungsstrukturen für Handels-KMU im Prozess der Digitalisierung und der Anpassung von Aus- und Weiterbildung entwickeln. Das Projekt ‚DiHa 4.0 – Digitalisierung im Handel‘ wird im Rahmen des Programms JOBSTARTERplus vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union gefördert.

Das Programm JOBSTARTER wird vom Bundesinstitut für Berufsbildung durchgeführt.

Weitere Informationen und Kontakt:

Dr. Klaus-Peter Buss
Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) e.V.
Tel.: +49 551 52205-67
E-Mail: klaus-peter.buss@sofi.uni-goettingen.de

Dr. Jennifer Villarama
Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) e.V.
Tel.: +49 551 52205-19
E-Mail: kommunikation@sofi.uni-goettingen.de

www.sofi-goettingen.de

