

Pressemitteilung vom 31.03.2015

Von Peter Wolf

Kreis Rottweil. Wo kann ich künftig meine Lebensmittel einkaufen? Welche Einzelhandelsgeschäfte gibt es in meiner Nähe? Oder bleibt mir bald nur noch die Möglichkeit, über das Internet einzukaufen? So fit und mobil Senioren heutzutage sind, stellen sie sich angesichts der rasanten Veränderungen in der immer mehr digital bestimmten Einzelhandels-Landschaft sowie im Einkaufs- und Verkaufsverhalten im ländlichen Raum doch die Frage, wie sie mit zunehmenden Alter die durch diesen Wandel bedingten Herausforderungen bewältigen können.

Barbara Sand, Projektleiterin Handel bei der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, zeigte im Rahmen einer Vorstands- und Ausschusssitzung des Kreissenorenrats in einem informativen Vortrag auf, wie sich Händler im ländlichen Raum fit machen können für die Zukunft und worauf sich der Verbraucher einstellen muss.

Nach Einführung durch den Kreissenorenrats-Vorsitzenden Winfried Halusa zeigte Sand auf, dass der virtuelle Handel für Händler wie für Verbraucher gleichermaßen neue Perspektiven eröffne. Bisher habe der stationäre Händler immer ein bestimmtes Waren-Sortiment für sein Geschäft auswählen müssen. Jetzt habe er über den virtuellen Handel per Internet die Möglichkeit, auf sämtliche Artikel seiner Branche zuzugreifen. Der Kunde gebe nun den Markt vor und könne sich im Internet bequem vorab informieren, bevor er zu seinem stationären Händler gehe. „Die Händler vernetzen sich mit ihren Lieferanten. Die Warentheke wird digital verlängert“, betonte Sand. Staunen rief die Referentin mit der Feststellung hervor, dass sehr viele Senioren über Teleshopping im Fernsehen einkauften. Das Angebot dort sei sehr stark auf die Altersgruppe 60+ ausgerichtet.

Die IHK-Projektleiterin stellte klar, „dass Menschen immer zwei Dinge kaufen: Problemlösungen und ein gutes Gefühl“, wobei sich das Kaufverhalten je nach Altersstufe anders darstelle. Immer wichtiger für das Einkaufsverhalten werde das Lifestyle-Gefühl und „zwar unabhängig von Alter und Stand“, erklärte Sand. „Die Lifestyle-Firmen beginnen jetzt, sich in unseren Raum vor zu arbeiten, da hier eine hohe Kaufkraft vorhanden ist“, prognostizierte die IHK-Expertin, die von einer Renaissance der Innenstädte ausgeht, allerdings erst ab Einwohnerzahl von 10 000.

Im Lebensmittelhandel zeichne sich eine ähnliche Entwicklung ab, meinte Sand zu diesem, die Senioren besonders interessierenden Thema. Große Handelsketten und Discounter, die bisher nur auf Verkaufsflächen ab 1500 Quadratmeter gesetzt hätten, starteten Programme, bei denen Lebensmittel-Märkte mit einer Verkaufsfläche von rund 800 Quadratmeter wieder in den Innenstädten angesiedelt würden. Keine große Hoffnung hegte Sand, dass sich in Orten mit einer Einwohnerzahl unter 3000 Händler mit einem Sortiment an frischen Lebensmitteln niederließen. Hier müssten Lösungen angesichts der demografischen Entwicklung – der Anteil der über 65-Jährigen nehme stetig zu und zwar in raschem Tempo -, auch kommunalpolitisch angegangen werden. „Händler, die es wagen, sich in solchen Kommunen zu engagieren, benötigen einen langen Atem.“ Aus Sicht Halusas ist es daher geboten, die Lebensmittelversorgung der Bevölkerung im ländlichen Raum nicht ganz dem freien Spiel der Kräfte zu überlassen. Hier müssten die Kommunen, wo notwendig, unterstützend eingreifen. Halusa setzt zudem auf Initiativen, welche die Mobilität der Bevölkerung verbessert, so das Projekt „Modellregion Schwarzwald-Baar-Heuberg für nachhaltige Mobilität“ oder den Bürgerbus Schramberg. Eines machte Sands Vortrag deutlich: Die älteren Menschen dürfen sich nicht von der rasanten Entwicklung der digitalen Welt überfahren und

abhängen lassen. Sie müssen allerdings auch darauf pochen, dass ihre Bedürfnisse angesichts der wachsenden Bedeutung ihrer Altersgruppe in dieser digitalen Landschaft wahrgenommen und berücksichtigt werden.