Marketmedia24
Interaktiver Handel 2017 mit zweistelligem Plus

Montag, 08.01.2018

Köln. Es geht was in der Branche, deren Kernkompetenz auf Tisch-, Trend- und Lifestyle-Produkten fußt. „Sogar der von manchem Insider in Frage gestellte gedeckte Tisch kommt bei den Konsumenten an, wenn Sortiments- und Storekonzept stimmen“, weiß Branchenexpertin Eva Barth-Gillhaus, Marketmedia24. Mit leicht erhöhtem Marktvolumen stiegen 2017 auch die Pro-Kopf-Ausgaben erneut über den Vorjahreswert. Allerdings profitieren die stationären Vertriebswege nur in geringem Maß von der Lust auf die 18 Warengruppen, die im neuen „Branchen-REPORT Tisch-, Trend- und Life-style 2018“ analysiert werden. Interaktive Händler haben mit einem zweistelligen Umsatzplus ganz klar die Nase vorn.

Trotz aller Chancen und Optionen in der spannenden Internetwelt ist das Ende der stationä-ren Fahnenstange jedoch längst nicht erreicht. Das gilt umso mehr für eine Branche, bei der Emotionalität zum genetischen Code gehört. Dass in der richtigen Emotionalisierung und der authentischen Kommunikation das Erfolgsrezept des stationären Einzelhandels liegt, das beweisen entsprechende Fachhandelskonzepte ebenso wie Pop-Up-Stores, Start-Ups, Concept-Stores oder moderne Showrooms, die den Handel einerseits zum Treffpunkt - zum „Social Store“ - und anderseits zum spannenden Ort für Entdeckungen machen.

Doch während sich in der Küche alles um neue Ernährungstrends und Gerichte dreht, bleibt für Teller, Tassen, Gläser, Besteck & Co. fast alles beim Alten. So werden laut einer im Auf-trag von Marketmedia24 durchgeführten Verbraucherbefragung rund 30 Prozent der Glas-, Porzellan- und Keramik-Käufe als Ersatz- bzw. konkrete Bedarfskäufe getätigt. Das führt schon fast zwangsläufig in den interaktiven Handel. Tatsächlich würden Impulse, Produktin-novationen sowie PR-Anstöße durch die Industrie nicht nur ihr selbst, sondern auch vor al-lem den stationären Anbietern auf die Sprünge helfen. Das gilt ebenso für Geschenke und Lifestyle-Produkte, also Dekorationsartikel, Weihnachts- und Festdekoration, künstliche Blumen und Kerzen.

Es wird sich lohnen, die Lust auf die Branche anzukurbeln. Denn es spricht viel dafür, dass es weiter aufwärts gehen kann. Ausgehend von den gegenwärtigen Erkenntnissen über die wichtigsten Markteinflüsse wird nämlich das Marktvolumen bis 2025 gegenüber 2013 um gut 8 Prozent wachsen, so ein Ergebnis aus dem optimistischen Szenario im neuen Branchen-report. Aber selbst dann werden alle Vertriebsformen, die bereits heute mit rückläufigen Um-satzentwicklungen kämpfen, weiter an Marktbedeutung verlieren, wenn sie keinen Konzept- bzw. Strategiewechsel herbeiführen.

Die vollständigen Ergebnisse sind veröffentlicht im neuen „Branchen-Report Tisch, Trend und Lifestyle 2018“, der Markt- und Vertriebsentwicklungen bis zum Jahr 2025 liefert.

Interaktiver Handel 2017 mit zweistelligem Plus