

Neuer Internet-Marktplatz für regionale Anbieter: www.regionale-shops.at

Die RS Regionale Shops E-Commerce GmbH mit Sitz in Gröbming eröffnet regionalen Unternehmen einen einfachen und kostengünstigen Zugang zum stark wachsenden E-Commerce.

Auf der neuen Online-Plattform www.regionale-shops.at können Betriebe aus den Bereichen Handel, Handwerk, Landwirtschaft und Tourismus einen eigenen Online-Shop für sich mieten. Im Exklusivinterview mit „Business Talk Ennstal“ spricht Geschäftsführer Hubert Loschek über den boomenden Online-Handel, Chancen und Trends.



Hubert Loschek bietet regionalen Unternehmen die Möglichkeit, einfach und günstig einen modernen Online-Shop zu eröffnen.

Foto: Harald Steiner

Business Talk Ennstal: Wie kamen Sie auf die Idee, einen Online-Marktplatz für regionale Anbieter zu schaffen?

Hubert Loschek: „Innovative Trends und Entwicklungen haben mich schon immer interessiert. Während meiner früheren beruflichen Tätigkeit hatte ich Kontakt zu vielen unterschiedlichen Branchen – und ein Thema war überall präsent: das Bewusstsein, dass in Zukunft kein Weg am E-Commerce vorbeiführt und zugleich eine gewisse Ratlosigkeit, wie man das je selbst bewerkstelligen wird können. Irgendwann dachte ich mir: Wenn das überall so ist, dann hat meine Idee eines Online-Marktplatzes auch das Potenzial zu einem Geschäftsmodell.“

Business Talk Ennstal: Sie betreiben Ihr Unternehmen gemeinsam mit Ihrer Frau Michaela. Wer macht was, wie sieht Ihre Rollenteilung aus?

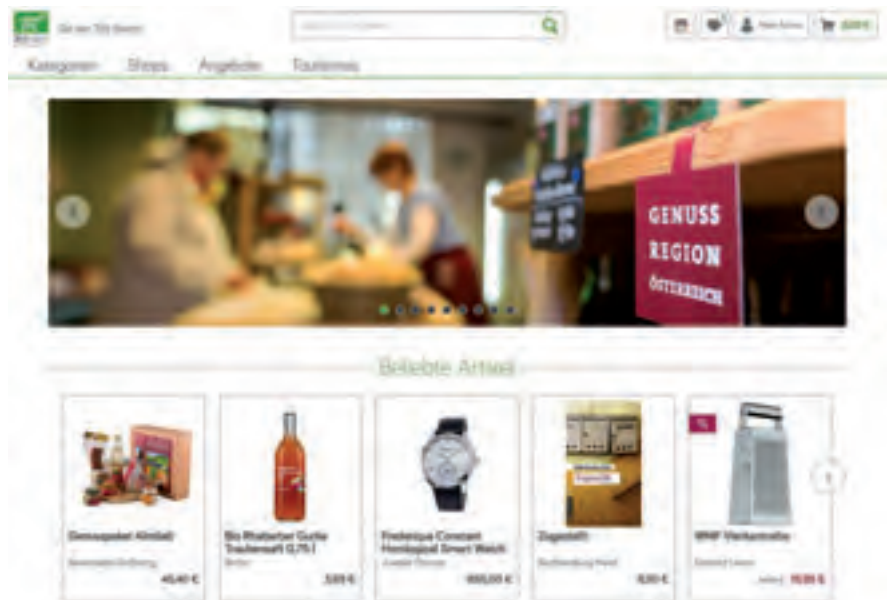
Hubert Loschek: „Wir beide ergänzen uns im Unternehmen perfekt, weil jeder seine Stärken hat und diese auch einbringen kann. Während meine Haupttätigkeiten der gesamte Vertrieb, die Akquisition, die technische Weiterentwicklung und die Ausrichtung unseres Unternehmens auf die nächsten Jahre sind, kümmert sich meine Frau um die innerbetriebliche Organisation, die Neuanlagen und die Administration der Shops sowie die gesamte Buchhaltung. Als Unternehmensstandort haben wir unseren Heimatort Gröbming gewählt. Das ermöglicht uns beiden eine hohe Flexibilität in puncto Arbeitszeiten.“

Business Talk Ennstal: Welche Trends unserer Zeit sind für den Handel besonders bedeutend?

Hubert Loschek: „Das Kaufverhalten von Konsumenten verändert sich gravierend. Laut einer vor wenigen Tagen veröffentlichten Statistik der Wirtschaftskammer kauft jede zweite Steirerin bzw. jeder zweite Steirer bereits online ein. Dieser Trend wird sich weiterhin rasant verstärken. Die dynamischste Entwicklung findet derzeit im Mobile Commerce, das ist das Einkaufen via Smartphone, statt. Für den Handel bedeutet dies, unbedingt stationär und online präsent sein zu müssen – Stichwort ‚Multichannel‘: Der Kunde entscheidet in Zukunft viel deutlicher, wie er einkaufen möchte bzw. welche Absatzkanäle er nutzen möchte.“

Business Talk Ennstal: Amazon, eBay & Co sind die großen Player im Online-Handel. Worin unterscheidet sich Ihre Plattform von diesen Giganten?

Hubert Loschek: „Trotz – oder gerade wegen – der digitalen Revolution um uns herum ist Regionalität ein starker Trend unse-



Auf www.regionale-shops.at können sich Unternehmer einen eigenen Shop mieten.

rer Zeit. Konsumenten verbinden regionale Produkte und Dienstleistungen von heimischen Betrieben spontan mit positiven Werten wie Tradition, Serviceorientierung und Sicherheit. All das können Amazon, eBay & Co in dieser Form nicht bieten, da dort die Verschränkung von stationärem Geschäft und Online-Handel kein Thema ist. Regionalität hingegen ist für viele Konsumenten ein entscheidendes Kaufargument – und somit genau unsere Nische.“

Business Talk Ennstal: Wo liegen die konkreten Chancen und Vorteile für einen Unternehmer, wenn er sich für eine Zusammenarbeit mit Ihnen entscheidet?

Hubert Loschek: „Wer sich für eine Zusammenarbeit mit uns entscheidet, erhält einen attraktiven, vollwertigen Online-Shop am letzten Stand der Technik. Dieser ist in unseren Marktplatz eingebettet und bietet viele interessante Marketing-Möglichkeiten. Wir übernehmen die gesamte technische Administration des Shops, auf Wunsch auch inklusive der Artikelwartung. So gewinnen unsere Shop-Mieter wertvolle Zeit und können sich ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Auf Wunsch stellen wir Kontakte zu Fotografen für die Imagefotos genauso her wie die zentrale Bestellung von Kartonagen für

den Versand. Unsere Software generiert beim Artikelkauf alle notwendigen Formulare für die Händler, wie beispielsweise das Versandetikett, eine Rechnung und den Liefer-/Retourenschein. Zugleich binden wir das stationäre Geschäft mit ein, präsentieren dieses prominent im Shop und bieten auch ‚Abholung der Ware im Geschäft‘ an. Wir schulen und unterstützen in allen wichtigen Bereichen und werden deshalb in Kürze unseren ersten Anbieter-Workshop veranstalten.“

Business Talk Ennstal: Sie sind nun seit einigen Wochen am Markt aktiv. Wie sieht Ihre Wachstumsstrategie aus?

Hubert Loschek: „Wir haben uns entschieden, zum Go-Live am 21. Juli dieses Jahres mit den ersten zehn bis 15 Shops zu starten und dann kontinuierlich weiter zu wachsen. Seit wir online sind, haben sowohl das Interesse als auch die Bekanntheit unseres Marktplatzes laufend zugenommen. Mittel- und langfristig möchten wir auch weiterhin mit vier bis fünf neuen Shops pro Monat wachsen.“

Business Talk Ennstal: Herzlichen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg!

Martin Huber ●●●