

# Arbeitsplatz-Vernichtung

Gastkommentar: Niklas Tripolt

Ist das nicht zum Aus-der-Haut-Fahren? Letztes Jahr die Niedermeyer-Kette mit ehemals 580 Arbeitsplätzen insolvent, heuer Ditech mit 255 Arbeitsplätzen bankrott und jetzt auch noch McShark und wieder sind 130 Arbeitsplätze im Einzelhandel schwer gefährdet. An das potenzielle Baumax-Drama mag ich gar nicht denken. Der Wahnsinn ist, dass in allen Fällen viel Umsatz und Ertrag in das Online-Geschäft geflossen ist und fließt. Nur: partizipiert Österreich daran? Im hohen Maße leider nein. Die großen Online-Shops dieser Welt saugen österreichische Kaufkraft brutal ab. Ob e-bay, Amazon, Zalando oder auch die großen Online-Shops der IT-Giganten Apple oder Microsoft, sie alle bedienen österreichische Bestellungen aus dem Ausland, meist aus Deutschland.

Nicht nur, dass das viele Konsumenten gar nicht wissen und Politik und auch die Wirtschaftskammer wenig bis nichts zur Aufklärung der österreichischen Kunden beiträgt, muss der österreichische Einzelhandel passende Antworten darauf finden. Es geht um mehr als 300.000 Arbeitsplätze und damit um eine wirtschaftliche Destabilisierungsgefahr für unser Land.

„Uns“ Kunden reicht es heute nicht mehr, mit einem Fachmann im stationären Handel zu reden (wenn wir das Glück haben, so jemanden überhaupt



anzutreffen), wir wollen wahrgenommen, angesprochen, sozial anerkannt werden. Es geht uns um Aufmerksamkeit und um Konzentration des Verkäufers auf unser Anliegen. All das kann das Internet nicht und wird es auch nie können. Mit einem „Nerd“ bei Ditech oder McShark technische Daten eines Tablets abzustimmen, stiftet uns Konsumenten nicht genug Nutzen. Technische Daten ansehen oder vergleichen kann ich im Internet auch und muss dafür nicht einmal außer Haus gehen.

Gefragt sind Maßnahmen, die wirken: Zum einen gehören die Arbeitsnebenkosten reduziert – bitte nicht die Löhne. Die gehören angehoben. Gute verkäuferische Leistung gehört fair entlohnt. Die gesamte Volkswirtschaft wird sich bedanken, wenn 300.000 Damen und Herren des Einzelhandels mehr Geld im Börserl haben, und die Wirtschaft durch Kaufkraftanstieg in diesem Segment direkt partizipiert.

Zum anderen sind die Verkäufer auf der Fläche auszubilden, und das nicht

nur fachlich, sonst gewinnt das Internet und damit der Online-Shop im Ausland. Es geht um soziale, kommunikative und verkäuferische Kompetenz. Das alleine bewegt uns Kunden, dem (Fach-)Handel treu zu bleiben und unser mühsam erarbeitetes Geld nicht ins Ausland zu senden. Top-geschultes Verkaufspersonal bringt bis zu 30 Prozent Umsatz- und Ertragswachstum! Die Politik und der Handel sind gefordert. Bitte wacht auf, bevor es zu spät ist!

V



AUTOR

Niklas Tripolt ist geschäftsführender Gesellschafter von

VBC/Academia Gesellschaft für Erwachsenenbildung GmbH  
Direkter Draht: tripolt@vbc.at