

Einkaufen bis das Christkind kommt

- Weihnachtsgeschäft biegt in Zielgerade ein
- Trend geht zu wertigeren Markenprodukten
- Schneemangel und verhältnismäßig hohe Temperaturen lassen Sporthändler schwitzen

Thema des Tages

OBERÖSTERREICH

SPEZIAL

BARBARA KNEIDINGER

Hab' ich schon alles beisammen oder fehlt mir noch etwas? ... „Ich will nicht nur einfach irgendetwas kaufen, sondern es soll ein persönliches Geschenk sein, aber was könnte das bloß sein?“ Je näher Weihnachten rückt, umso hektischer werden die inneren Monologe geführt.

Das Weihnachtsgeschäft biegt in die Zielgerade ein, das heuer mit den Super-Rabatt-Tagen wie Singles' Day und Black Friday schon Mitte November eingeläutet wurde. Dem stationären Handel stehen noch einhalb Tage bevor, in denen der Ansturm der Lebensmittel-Einkäufer und Last-Minute-Shopper zu bewältigen ist: morgen und noch an den letzten verkaufsoffenen Stunden des 24. Dezember.

„Montag wird Megatag“

„Die besondere Konstellation, dass der 23. Dezember eine Art Zwickeltag ist, wird aus dem Montag einen Megatag machen“, rechnet Thomas Saliger, Sprecher des von Wels aus agierenden Möbelhändlers XXXLutz. „Am Black Friday kauften viele für sich selbst, jetzt geht es ums Schenken an die Liebsten“, sagt Marcus Wild, Chef der Spar-European-Shopping-Centers, zu denen auch die Weberzeile in Ried, das max.center in Wels und die Varena in Vöcklabruck gehören.

Und was findet sich heuer verpackt unter dem Christbaum wieder? „Wir beobachten, dass viele vor Weihnachten noch größere Möbelanschaffungen tätigen“, so Saliger, der einen Trend zu wertigeren Markenpro-

dukten erkennt: „Die Kunden leisten sich etwas, das ist deutlich spürbar.“ Abseits der Renner Smartwatches, Smartphones und Kopfhörer registriert Robert Hartlauer einen „Trend zur Brille als Weihnachtsgeschenk“.

Thomas Schrenk, Geschäftsführer von Maximarkt, meint: „Obwohl der Schnee bei uns noch Mangelware ist, verkaufen sich Schlitten und Bobs gut – sie werden gerne zu Weihnachten verschenkt.“ Die verhältnismäßig hohen Temperaturen bringen den Sportarti-

kelhandel generell derzeit ins Schwitzen. „Das warme Wetter passt für den Sportbereich nicht“, sagt Ernst Kirchmayr, Eigentümer der PlusCity in Pasching.

Das Weihnachtsgeschäft generell läuft für den Handel sehr gut, siehe auch Interview. Außerdem gilt: Abgerechnet wird am Schluss. In den Tagen nach der Bescherung werden schließlich die Gutscheine eingelöst.

Noch bleibt etwas Zeit Weihnachtsgeschenke zu shoppen



Foto: Markus Wenzel

Der stationäre Einzelhandel hat neben der persönlichen Note den Vorteil, dass man die Ware gleich mitnehmen kann und nicht zittern muss, ob sie noch rechtzeitig geliefert wird.

Marcus Wild zieht bei SES-Shopping-Centers die Fäden



Foto: SES Peter Oswald

Der große Renner sind Smartwatches, gefolgt von Smartphones und True-Wireless-Kopfhörer. Eindeutig stelle ich fest, dass die persönliche Beratung bei uns immer mehr gefragt ist.

Robert Hartlauer, Chef der gleichnamigen Kette



Foto: Hartlauer/Robert Maybach

Im Bereich der Elektronik spüren wir eine positive Entwicklung. Hier sind die richtig großen TV-Geräte samt modernster Technik gefragt. Sie sind offenbar eine beliebte Belohnung, die man sich gönnt.

Thomas Schrenk, Geschäftsführer Maximarkt



Foto: Markus Wenzel



Das Shoppingfieber greift vor Weihnachten nicht nur in den Einkaufszentren über, sondern ist auch in den Innenstädten, wie hier in Linz, sehr spürbar.

Foto: Harald Dostal

Interview

„Menschen kehren in die Shops zurück“

Obwohl immer mehr online kaufen, hat PlusCity-Eigentümer Ernst Kirchmayr das Gefühl, dass es einen Gegentrend gibt. Der Einkaufstempel profitiert davon.

Herr Kirchmayr, wie läuft das Weihnachtsgeschäft in der PlusCity?

Sehr gut. Der Dezember ist unser wichtigster Monat, wir haben hier aus dem Vorjahr einen Umsatz von 58 Millionen Euro zu verteidigen. Es sieht gut aus, dass er erreicht werden kann.

Wie wirken sich Super-Rabatt-Ta-

ge wie Singles' Day und Black Friday aus?

Enorm. Im November gab's eine extreme Umsatzsteigerung bei uns. Am Black Friday zählten wir 60.800 Besucher – das ist neuer Rekord. Bei so einer Frequenz gehen selbst wir an die Grenzen.

Dabei heißt es doch, dass immer mehr Menschen online kaufen.

Sicher wird viel im Internet eingekauft. Aber ich habe den Eindruck, dass viele Menschen auch wieder unter anderen sein wollen und Dinge auch probieren und angreifen möchten, bevor sie einkaufen. Sie kehren in die Shops zurück.

Wie können Sie sich das erklären?

Einkaufen im Internet ist leicht: liefern lassen, zurückschicken, liefern lassen, zurückschicken. Doch die Emotion fehlt einfach.



Ernst Kirchmayr

Foto: Markus Wenzel