



Das Waschmittel geht zur Neige, das Katzenfutter ist aus, keine Rasierklingen mehr, die Zahnpasta ist alle. Wer kennt das nicht. Also die Artikel auf den Einkaufszettel setzen und Einkaufen gehen.

Das geht künftig per "Knopfdruck", denn Amazon – der weltgrößte Online-Händler – führt nun in Deutschland die sogenannten Dash Buttons ein. In Amerika schon seit einiger Zeit eingesetzt, können die deutschen Kunden nun mit Hilfe des Dash Buttons Konsumgüter, die zur Neige gehen, einfach über den Dash-Button bestellen, die dann am nächsten Tag angeliefert werden.

#### Wie funktioniert der Amazon Dash Button?

Der Dash Button hat eine ovale Form, sieht aus wie eine Türklingel und lässt sich per Klebefolie auf Türen, Schränken, Spiegeln, Badkacheln oder Geräten wie z.B. Waschmaschinen anbringen. Ausgestattet mit dem Logo des jeweiligen Produktes, das bestellt werden kann, und einem Knopf neben dem Logo bietet er über den Knopf die Bestellfunktion. Allerdings gibt es pro Produkt jeweils einen Dash-Button.

Um mit dem Knopf einkaufen bzw. nachbestellen zu können, muss der Dash Button erst einmal zuhause über WLAN mit dem Internet verbunden und die gewünschte Packungsgröße, das konkrete Produkt und den Lieferort festgelegt werden.

## Was kostet der Dash Button und wer kann ihn nutzen?

Der Button wird für 4,99 Euro von Amazon verkauft, allerdings wird der Betrag mit dem ersten Einkauf verrechnet. Vorerst richtet sich das Angebot allerdings erst an die "Prime"-



Kunden von Amazon.

### Was bringt das?

Wer sich den Weg zum Supermarkt, zum Laden um die Ecke oder das Suchen am PC im Internet sparen will, nutzt den Dash-Button. Aktuell machen dort große Markenartikelhersteller mit, die Zahnpflege-, Tierfutter, Waschmittel, etc. herstellen. In den USA gibt es den Dash Button bereits für über 150 Marken.

#### Was hat Amazon davon?

Amazon nimmt heute schon für sich in Anspruch, dass es die Kundenwünsche mittlerweile genau kennt und mit seinen Angeboten trifft. Über den Amazon Dash Button erhält der Handelsriese allerdings nochmal eine Unzahl von Daten über den Kunden, tiefe Einblicke in den Tagesablauf, die Konsumgewohnheiten und Vorlieben der Kunden. Der gläserne Kunde rückt in den Vordergrund. Das sollte man sich bewusst machen, wenn man den Dash Button nutzt.

#### Wofür ist das sinnvoll?

Wozu brauche ich mehrere Buttons zuhause, um eine Bestellung auszulösen? Ich kann doch in wenigen Sekunden eine App auf dem Handy öffnen und dort dreimal auf Waschmittel klicken? Ja, das geht grundsätzlich auch, aber das machen in der Regel sehr technikaffine Internetnutzer. In einer immer älter werdenden Gesellschaft sehe ich allerdings eine immer größer werdende Nutzerbasis für einfachere Interfaces.

Und eine Lieferung per Post hat den Vorteil, dass keine Produkte mehr nach Hause getragen werden müssen.

Der Kunde bzw. der Verbraucher verzichtet allerdings auf Produkt- und Preisvergleiche – er kauft das Produkt, das auf den Dash Button steht zu einem Preis, den Amazon gerade anbietet.



# Der Amazon Dash Button - Vorreiter für Komfort-Shopping?

Amazon, hat bereits mit der "1-Click-Bestellung" den Benchmark in Sachen Einfachheit gesetzt und zeigt nun, wie bequemes Einkaufen funktionieren kann. Allerdings: Wer wird sich denn die Wohnung oder das Haus mit den Dash Buttons zupflastern? Oder geht es Amazon um den großen Wurf? Ist das nur ein weiterer Schritt in Richtung sprachgesteuertes Einkaufen von zuhause. Das kann mit dem Amazon "Echo" schon ansatzweise durchgeführt werden, d.h. Artikel über Sprachbefehl bestellen. Also: Der Dash Button als Interimslösung, bis "Echo" richtig funktioniert.

Was aber beide haben ist die Entkopplung vom klassischen Webshop: Keine Maus und Tasttatur mehr, das ist Zukunft!

Damit hätte Amazon dann die Vormachtstellung im intelligenten Zuhause. Wer den Kunden dort abholt und sich mit Lock-in-Effekten im Leben des Konsumenten unentbehrlich macht, der bleibt auch im Wohnzimmer oder in der Küche und kann das ausbauen. Da werden es andere Händler schwer haben.

Es bleibt abzuwarten, was sich dort durchsetzen wird. Und es bleibt spannend.

Foto: Amazon