



Shoppen nach der Uhr: Mit Click & Meet hat der Handel ein vergiftetes Geschenk von der Ministerpräsidenten-Konferenz bekommen. Yougov und der Handelsverband Deutschland haben in einer Blitzumfrage die Akzeptanz bei Händlern und Verbrauchern erfragt.

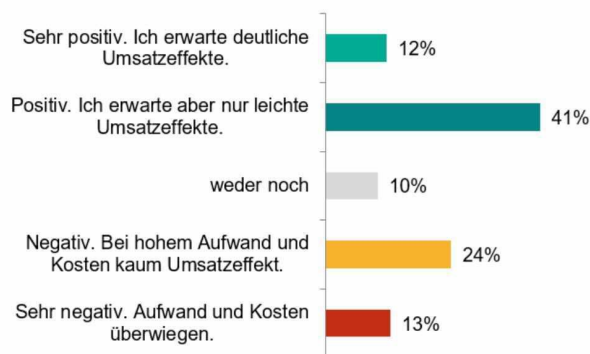
## HAUPTSACHE EINKAUFEN oder SO LIEBER NICHT?

Das Einkaufen mit Terminvereinbarung finden Händler erwartungsgemäß nicht besonders gut. 37 Prozent der Befragten bewerten Click & Collect als negativ oder sehr negativ. Aber was sagen die Shopper? Den Meisten passt die Lösung gar nicht: 58 Prozent der Befragten wollen Einkauf mit Termin nicht durchführen, nur 36 Prozent äußern sich positiv.

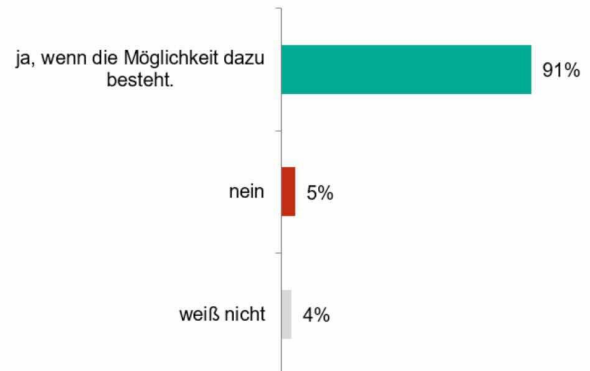
## Handel will Termin-Shopping bieten Wirtschaftlichkeit von Click&Meet fraglich



Wie bewerten Sie die Möglichkeiten (sollten die Voraussetzungen dafür gegeben sein) Kunden nach Terminvereinbarung („Termin-Shopping“, „Click&Meet“) zu bedienen?



Werden Sie die Möglichkeit nutzen (sollten die Voraussetzungen dafür gegeben sein), Kunden nach Terminvereinbarung („Termin-Shopping“, „Click&Meet“) zu bedienen?



Quelle: HDE-Umfrage, n=1.133 (KW9)

## Der Servicegedanke siegt

Obwohl sich 1/4 der befragten Händler geringe Umsatzeffekte von dieser Art des Geschäftsbetriebes verspricht, organisieren aber mehr als 90 % eine entsprechende Umsetzung. 13 Prozent schätzen Click & Meet mit Blick auf die Kostenstruktur als reines Verlustgeschäft ein.

Wir werden die Entwicklung weiter beobachten und sind gespannt auf die tatsächliche Entwicklung in dem Bereich.