



Jahrzehntelang ging es dem deutschen Einzelhandel gut, die Auftragsbücher blühten und es ging dem Großteil gut. Doch diese Glückseligkeit ist längst vorbei. In immer mehr Einkaufspassagen sind leere Läden zu sehen, was vielfach auch am Online Shopping liegt. Dementsprechend geht es für viele stationäre Einzelhandelsunternehmen in Zukunft darum, mit Kreativität aufzuwarten und neue Wege zu gehen. Eine Lösung könnte dabei der Bereich Tax Free Shopping einnehmen. Vielfach werden die umsatzsteuerfreien Einkäufe als Rettungsanker für die stationären Läden bezeichnet. Bislang profitieren jedoch nur wenige Städte. Fakt ist aber auch, dass Tax Free Shopping bereits jetzt für Milliardenumsätze sorgt. Doch worum geht es da eigentlich und was ist der China Single Day? In diesem Beitrag möchten wir Licht ins Dunkle bringen.

Was bedeutet Tax Free Shopping?

Der Begriff Tax Free Shopping bedeutet übersetzt steuerfreies Einkaufen. Wer seinen Wohnsitz in einem Nicht-EU-Mitgliedsstaat besitzt, der kann in Deutschland einkaufen – ohne dabei Steuern zahlen zu müssen.

Das Problem des stationären Einzelhandels

Eigentlich müsste bei Problem die Mehrzahl Probleme gewählt werden. Damit gemeint sind vor allen Dingen Warteschlangen, Überfüllungen und die Produktsuche. In der heutigen Zeit der Digitalisierung ist es gerade der Aspekt Zeit, der primär jungen Menschen ein heiliges Gut ist.

Zudem ärgern sich viele Händler über die langen Öffnungszeiten. Um das Problem Überfüllungen allerdings zu lösen, sollten die Betreiber über Anpassungen nachdenken. Es geht nicht darum, mit der Konkurrenz in einen Wettstreit zu treten. Die langen Öffnungszeiten würden dagegen eher für eine Umverteilung sorgen und die Läden wären weniger überfüllt.

Vorwiegend sind es gerade diese beiden Probleme, die der stationäre Einzelhandel in der kommenden Zeit lösen muss.

Weshalb Tax Free Shopping eine Hilfe im Kampf gegen die Online-Riesen darstellt

Das Tax Free Shopping ist gerade für kleinere Einzelhändler eine großartige Möglichkeit, um sich gegen die Online-Riesen durchzusetzen oder zumindest eine Chance aufs langfristige Überleben zu haben. Tatsache ist, dass gerade Kunden aus China oder Russland bei einem Urlaub in Deutschland nach Produkten suchen, die sie online nicht ohne Weiteres kaufen können.

Tax Free Shopping ist im Online Handel nicht möglich, da die Ware dem Zoll vorgezeigt werden muss. Somit kann der Online Handel das steuerfreie Einkaufen nicht anbieten und genau hier besteht die riesige Chance für den stationären Einzelhandel.

Die Herausforderung des Tax Free Shoppings

So groß die Möglichkeiten sein mögen - es gibt für die Händler viele Hürden und Herausforderungen, auf die sie sich vorbereiten müssen. Viele Chinesen oder Russen können nur bedingt Englisch sprechen. Dementsprechend hilft es, Mitarbeiter mit

entsprechenden Sprachfähigkeiten einzustellen. Doch das allein genügt nicht.

Allein im vergangenen Jahr haben mehr als 1,5 Millionen Chinesen Deutschland aufgesucht. Das Potential für ein grandioses Shopping-Erlebnis ist dementsprechend hoch. Doch die Chinesen kaufen nur an Orten, wo der Service auf einem entsprechend hohen Niveau ist.

Dazu zählen auch entsprechende Zahlungsmethoden, welche die potentiellen Kunden aus Russland und China kennen. Damit gemeint ist allen voran Alipay. Die ersten Einzelhändler haben darauf reagiert – so können ausländische Kunden bei Gucci, aber auch Breuninger oder bei Kaufhausketten wie Rossmann oder DM mit einer entsprechenden Vielfalt an Zahlungsdienstleistern bezahlen.

Statistiken zum Tax Free Shopping

Was die Statistiken zum Tax Free Shopping in Deutschland angeht, so ist vorwiegend die Studie des Handelsforschungsinstituts EHI von Interesse. Diese ist recht aktuell und stammt von 2018. Demnach haben mehr als 16 Millionen Touristen aus Nicht-EU-Ländern Deutschland angesteuert. Dieser Wert ist 75 Prozent höher als noch vor zehn Jahren.

Der Umsatz von Tax-Free-Einkäufen ist ebenso deutlich gestiegen. Lag der Umsatz vor zehn Jahren noch bei lediglich einer Milliarde, so sind es nun schon fast drei Milliarden Euro. Dabei zeigt sich auch ganz klar, wie wichtig die Chinesen sind. Sie allein machen etwa 40 Prozent der Umsätze aus. Danach folgen noch die Russen mit rund zwölf Prozent. Auf dem dritten Rang liegen Touristen aus den Golfstaaten – hier liegt der Wert bei fast 11 Prozent.

Der China Single Day in Deutschland

Es ist der 11. November – in den Narrenstädten wird die Karnevalssaison eingeläutet, doch die Singles freuen sich vorwiegend über einen neuen Shopping-Tag mit großartigen Aktionen. Es sind nicht mehr nur der Black Friday oder Cyber Monday – nein, aus China schwappt der Singles Day nach Deutschland über.

Es ist das chinesische Unternehmen Alibaba, welches den Termin ganz bewusst in Deutschland platziert hat. Mittlerweile sind genügend Unternehmen auf die Thematik

angesprungen. Ob Saturn, Media Markt, Lidl oder weitere Händler – sie alle locken mit hohen Rabatten. Auch dies ist eine Möglichkeit für den stationären Einzelhandel, um die Umsätze zu erhöhen und das langfristige Bestehen zu sichern.

Beitragsbild: [Unsplash](#) - [Jezael Melgoza/Unsplash](#)