

Pressemitteilung

E-Commerce: Nischen haben Zukunft

Berlin, 1.10.2014. – Ob Buch, Waschmaschine oder Zigarre – die deutsche E-Commerce-Landschaft ist ein Feld, das weitgehend bestellt ist. Es gibt kaum noch Waren oder Sortimente, die nicht online angeboten werden. Häufig dominieren die bekannten internationalen Player. Die Euphorie von Investoren, sich an E-Commerce-Unternehmen zu beteiligen, ist entsprechend begrenzt. Und doch gibt es weiterhin Nischen, die sich für Unternehmen und Investoren lohnen, so das Ergebnis einer Podiumsdiskussion auf dem E-Commerce-Tag am 30. September in Berlin. Vor rund 130 Gästen sprachen Online-Händler und Investoren über die Perspektiven am Markt.

Wichtig sei der Zeitpunkt des Markteintritts, so Apotheker Konstantin Primbas. Er betreibt seit Mitte der 1990er Jahre eine klassische Vor-Ort-Apotheke in Berlin-Lichtenberg. Zusätzlich gründete er eine Online-Apotheke namens APONEO, und dies zu einem frühen Zeitpunkt – im Jahr 2006. „Es gab noch nicht viele Online-Anbieter damals. Und die, die es damals gab, zählen heute zu den großen.“ Primbas ist heute die Nummer 1 in Berlin mit einem Umsatz von 35 Millionen Euro jährlich. Deutschlandweit zählt er zu den Top 10. Er bietet insgesamt 150.000 Artikel, darunter rezeptpflichtige, aber auch rezeptfreie Medikamente sowie homöopathische Mittel bis hin zu klassischen Beauty- und Wellnessprodukten.

Die Diskussion zeigt schnell: Das Online-Apotheken-Geschäft scheint auf den ersten Blick für Anleger wenig attraktiv. Investoren dürfen sich nicht direkt an Apotheken beteiligen, der Gesetzgeber untersagt dies. Zudem ist das Geschäft mit Medikamenten stark reglementiert, eine Internationalisierung ist nur sehr eingeschränkt möglich. „Internationalisierung ist eine wichtige Option im E-Commerce“, sagt Oliver Roskopf. Er ist Business Angel und an mehreren Unternehmen beteiligt. Früher war er unter anderem bei Zalando tätig. Den Herausforderungen zum Trotz aber gelte: „Jedes Unternehmen muss Hürden überwinden. Eine starke Reglementierung und bürokratische Hürden sind allein noch kein Hinderungsgrund für ein Investment, wenn die unternehmerische Idee stimmt“, sagt Roskopf. Wichtig sei dabei auch immer die Frage, ob es möglich ist, klare Wettbewerbsvorteile zu generieren - oder ob es für Google, Amazon oder andere Schwergewichte der Branche nicht am Ende sehr einfach ist, die entsprechenden Bereiche für sich zu entdecken und selber anzugehen. In dieser Hinsicht sei ein reglementierter Markt sogar von Vorteil. Solche Nischen seien abschreckend für die großen Player und hätten Zukunft. Zumal Nische relativ

sei: „Unser Feld ist 30 Milliarden Euro groß, wovon bislang nur 10 bis 11 Prozent auf das Online-Geschäft entfallen“, so Apotheker Primbas ein. Er sehe Wachstumschancen – und suche Investmentpartner für das weitere Wachstum.

Roskopf sieht weitere Punkte, die ein Unternehmen investmentwürdig machten: Die unbedingte Leidenschaft der Unternehmer für das Produkt. Die Qualität des Produkts. Die Liebe zum Detail – beispielsweise bei Produktbeschreibungen im Web-Shop. Und natürlich das erforderliche Know-how im jeweiligen Feld. Wachstumschancen sieht er unter anderem im Lebensmittelbereich. Allerdings sei die Auslieferung abseits der Metropolen und Ballungsräume eine Herausforderung, die nicht primär von Technologieunternehmen gelöst werden könne. Roskopf spricht hier vor allem von logistischen Herausforderungen. Primbas, der mit APONEO in Berlin bereits ein „Same-day-Delivery“ anbietet: „Vielleicht werden wir beim E-Commerce grundsätzlich zu einem Land der zwei Geschwindigkeiten. In den urbanen Räumen wird noch am Tag der Bestellung geliefert, im ländlichen Raum dauert es länger.“

Roskopf sieht außerdem Chancen in Technologien und Dienstleistungen, die dem E-Commerce vor- oder nachgelagert sind. Als Beispiel nennt er mobile Lösungen – ein Feld, das zunehmend wichtiger werde und aktuell noch nicht den Stellenwert habe, den es schon aufgrund des Traffic-Anteils bei vielen E-Commerce-Unternehmen haben sollte.

+++ APONEO ist die erste biozertifizierte Versandapotheke Deutschlands. Zudem bietet sie als erste Versandapotheke Deutschlands in Berlin die taggleiche Lieferung an. APONEO beschäftigt rund 80 Mitarbeiter, überwiegend Apotheker und pharmazeutisch ausgebildete Kräfte. Über 140.000 Produkte hat das Unternehmen im Sortiment – von rezeptfreien Medikamenten über homöopathische Artikel bis hin zu Kosmetika. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.aponeo.de. +++

Pressekontakt

APONEO Deutsche Versand-Apotheke
Traute Sternberg
PR und Eventmanagement
Plauener Straße 163-165
13053 Berlin
Tel.: 030 31 98 61 – 548
Fax: 030 31 98 61 – 541
E-Mail: t.sternberg@aponeo.de