

## ***Lokaso.Siegen wird 1 Jahr alt!***

### **Lokaso feiert ersten Jahrestag - eine starke Idee setzt sich durch**

Das regionale Internetkaufhaus Lokaso ging vor einem Jahr online. Der Rückblick auf das Erreichte verspricht Großes für die digitale Perspektive des Einzelhandels.

Am 3. September 2016 startete das regionale Internetkaufhaus mit seinem Pilotprojekt Lokaso.Siegen, einer modernen Online-Plattform, die von 15 Einzelhändlern gemeinsam "bezogen" und ins Netz gestellt wurde. Diese Händler, die auch heute noch zu den Gründungsmitgliedern zählen, generierten bereits am Morgen des ersten Tages vier Bestellungen – viele weitere sollten im nun vergangenen Jahr folgen.

### **Die erfolgreiche Gegenstrategie: Digitalisierung gemeinsam meistern**

Die Geschichte von Lokaso, einer Initiative der billiton internet service GmbH, erinnert an Victor Hugo, der einer Idee enorme Macht zusprach, sollte ihre Zeit gekommen sein. Der Zeitpunkt für diese Vision könnte nicht günstiger sein, sieht sich der Einzelhandel doch zunehmend einer übermächtigen Online-Konkurrenz ausgesetzt. Mit dem Ansatz, sich gemeinsam dieser Herausforderung zu stellen, eine Online-Plattform an den Start zu bringen und diese mit einem professionellen Service-Angebot auszustatten, konnte Lokaso von Beginn an die Siegener Einzelhändler überzeugen: Bereits im Dezember 2016 war die Lokaso-Gemeinschaft auf 35 Unternehmen gewachsen, die zusammen ein erfolgreiches Weihnachtsgeschäft erlebten. Belohnt wurden sie mit 255 Neukunden allein im Weihnachtsmonat und einem durchschnittlichen Warenkorbwert von 27 Euro – der wichtige Schritt von der Vision bis zur Umsetzung war gemeistert.

Selbst die Monate Januar und Februar, im Einzelhandel eher eine ruhige Zeit, konnte Lokaso.Siegen effektiv nutzen: Die Anzahl der teilnehmenden Einzelhändler wuchs auf 50, die der angebotenen Artikel auf mehr als 1,4 Millionen – die Verbraucher können also in aller Ruhe online durch ein vielseitig bestücktes Warenhaus stöbern, um am Ende nur einen Bezahlvorgang absolvieren zu müssen. Vor allem aber liefert Lokaso auch persönlich aus – und zwar kostenlos und am selben Tag, werden die vorgegebenen Zeitfenster genutzt. Damit empfiehlt sich Lokaso nicht nur zur Bestellung von Büchern, Schmuck oder Textilien, die Nutzer können ebenso gut ihren Lebensmitteleinkauf online erledigen. Unter dem Strich: Was die Branchengrößen schrittweise organisieren, wird bei Lokaso.Siegen schon seit einem Jahr erfolgreich praktiziert.

### **Weitere Lokaso-Regionen in Vorbereitung – Medieninteresse steigt**

Natürlich bleiben solche außergewöhnlichen Ideen nicht unbemerkt, längst berichten die Medien, wie beispielsweise Die Zeit, aber auch ZDF, WDR, Funke Medien oder der Siegerland & Sauerland Kurier, über die Erfolge des Siegener Pilotprojektes von Lokaso. Die nächsten Regionen haben sich bereits vertraglich vereinbart und bereiten gerade ihren Start vor, wie beispielsweise Lokaso Bigge sowie Lokaso Isartal und Lokaso Arnsberg. Der Zeitplan ist ehrgeizig, noch in diesem Jahr sollen zwei dieser Regionen online gehen. Zunächst werden von den teilnehmenden Einzelhändlern vor Ort separate Lokaso-Betreiberesellschaften gegründet, die wiederum auf eine moderne IT-Struktur, eingespielte Prozesse und die professionelle Begleitung durch Marketing-Spezialisten zurückgreifen

können.

In Siegen selbst wird mit der Einbindung des kompletten Angebots von REWE ein neuer Meilenstein markiert. Angesichts der Vielfalt und Fülle an Produkten optimiert Lokaso den Bereich Lebensmittel, Nutzer können sich ganz einfach in verschiedenen Abteilungen, wie Fleisch- und Wurstwaren, Käse, Gewürze oder Backwaren orientieren – wie im analogen Supermarkt auch. Wurden bis heute rund 3.000 Bestellungen mit einem Gesamtwert von 75.500 Euro verarbeitet, dürften diese Zahlen künftig deutlich nach oben schnellen. Aktuell beleben 45 Siegener Einzelhändler das Internetkaufhaus und erzielen pro Bestellung einen Durchschnittswert von 32 Euro.

Schon diese Bilanz ist beeindruckend, zumal die Steuereinnahmen in der Region bleiben. Richtig einordnen lässt sich das Erreichte allerdings erst vor dem Hintergrund, dass das Projekt bis jetzt ausschließlich aus Eigenmitteln und ohne zusätzliche Förderung realisiert werden konnte. Die Digitalisierung muss den deutschen Einzelhandel ebenso wenig schrecken wie die scheinbar übermächtige Konkurrenz, das probate Gegenmittel liegt in der Konzentration auf das Wesentliche – und das ist die Region.