

Verändert der Online-Handel die Preissetzung bei Lebensmitteln?

Judith Hillen

Agrarökonomie-Tagung Agroscope, 6. Oktober 2020

Agenda

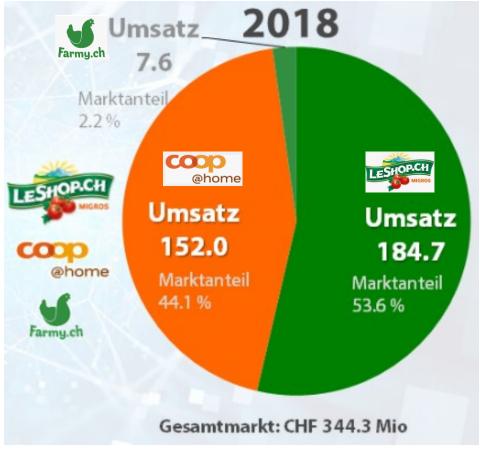
- 1. Aktuelle Situation in der Schweiz
- 2. Alles anders seit Corona?
- 3. Das Ende der stabilen x.95 Preise?
- 4. Auswirkungen auf stationären Handel?
- 5. Fazit
- 6. Fragen und Diskussion



1. Aktuelle Situation in der Schweiz

- nur ca. 2% des Lebensmittel-Umsatzes online
- Duopol Coop/Migros
- Start Ups wie Farmy wachsen schnell

Marktanteile im Online-Lebensmittelhandel



Quelle: Carpathia.ch



1. Aktuelle Situation in der Schweiz

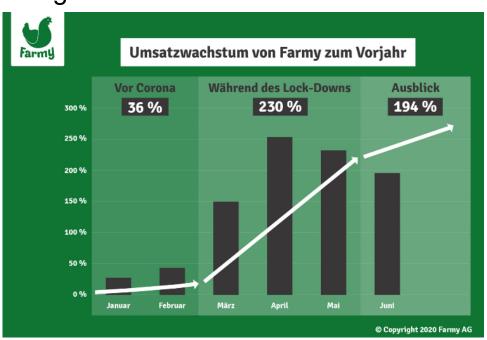
- Bislang Online-Preissetzung von Coop & Migros fast identisch wie im stationären Handel
 - → typisch für Multi-Channel Händler
- Kaum Personalisierung des Online-Einkaufs
 (z.B. bei Migros erst testweise Nutzung der Cumulus-Daten für Produktempfehlungen)
- Reine Online-Händler bislang klein / in Nischenmärkten

Online-Kanäle bislang keinen Einfluss auf Preissetzung bei Lebensmitteln

O

2. Alles anders seit Corona?

- Nachfrage-Boom im Online-Lebensmittelhandel
- Viele Erstkunden
 - Berührungsängste abgebaut
 - Hoffnung auf nachhaltige Kundentreue
- Beispiel farmy.ch:

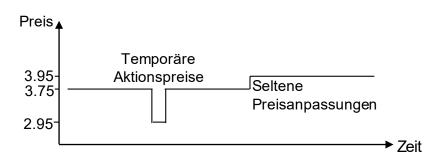




3. Das Ende der stabilen x.95 Preise?

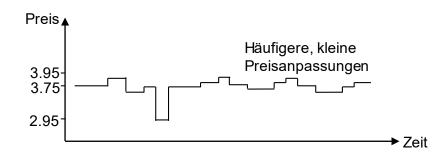
Theorie & Erkenntnisse aus Non-Food Sektoren

Preisrigidität im traditionellen Detailhandel



- Stabile Preise
- Kosten und Aufwand bei Preisanpassungen
- Oft psychologische Preise (z.B. .95)

Preisflexibilität im Online-Handel



- Häufige, kleine Preisanpassungen
- Automatisierte Preissetzung durch Algorithmen (z.B. basierend auf Angebot, Nachfrage, Lieferantenund Konkurrenzpreise)

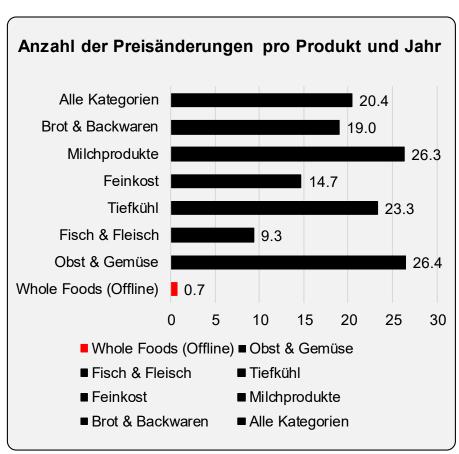
O

3. Das Ende der stabilen x.95 Preise?

Analyse von Amazon Fresh Daten für die USA zeigt:

1. Deutlich flexiblere Preise als im Offline-Lebensmittel-Handel

- Ø über 20 Preisanpassungen pro Produkt und Jahr
 → Preisänderung alle 18 Tage
- Verderbliche Lebensmittel (Milch, Obst, Gemüse) noch öfter
- Im Vergleich: Offline Retailer
 Whole Foods <1 Preisänderung
 pro Produkt und Jahr



Quelle: >1.8 Mio Amazon Fresh Preise (New York, Nov '17 - Feb '19)



3. Das Ende der stabilen x.95 Preise?

Analyse von Amazon Fresh Daten für Deutschland zeigt:

2. Weiterhin starke Präferenz für psychologische Preise

- Über 70% der Preise enden mit der 7iffer 9
- Typische Endungen (.99, .49) am häufigsten
- Vergleichbare Häufigkeiten wie im Offline-Detailhandel



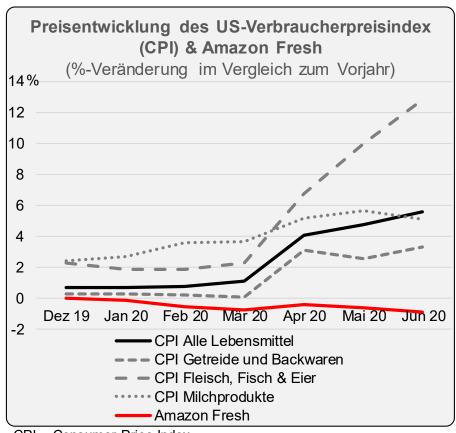


3. Das Ende der stabilen x.95 Preise?

Analyse von Amazon Fresh Daten für die USA zeigt:

3. Tiefes, kompetitives Preisniveau

- Selbst bei stark steigenden Verbraucherpreis-Indizes
- Amazons strategische Ziele:
 - Konsumenten-Zufriedenheit
 - Gewinn von Marktanteilen vor kurzfristigen Gewinnen
- Gefahr eines Verdrängungs-Wettbewerbs und Druck auf Wettbewerber



CPI = Consumer Price Index

Quelle: US Bureau of Labor Statistics & Amazon Fresh (2020)



4. Auswirkungen auf stationären Handel

Case Study Amazon – Whole Foods:

- 2017 Übernahme des US-Detailhändlers Whole Foods durch Amazon
- Seitdem Vertrieb über Läden und online über Amazon Fresh
- Dennoch weiterhin traditionelle, rigide Preissetzung bei Whole Foods

- Auch bei Amazon gilt:
 - Flexible Preissetzung nur im reinen Online Geschäft (Amazon Fresh),
 - nicht im Multi-Channel Handel (Whole Foods)
 - → kein direktes "Überschwappen" der neuen Preissetzungsstrategie

👽 5. Fazit

- Onlinehandel wird (langfristig) auch den Lebensmittel-Handel verändern
- Kaum Einfluss auf die Preissetzung, solange Multi-Channel Händler wie Coop und Migros dominieren
- Sollten grosse Online-Akteure wie Amazon in die Schweiz eintreten, könnte sich die Dynamik der Preissetzung ändern



6. Fragen und Diskussion

























Danke für Ihre Aufmerksamkeit





Agroscope gutes Essen, gesunde Umwelt www.agroscope.admin.ch





















