

## Über 55-Jährige geben im Internet am meisten Geld aus

Von Romeo Regenass. Aktualisiert am 29.03.2011 3 Kommentare

**Für rund 1900 Franken kaufen die «Silver Surfer» pro Jahr im Internet ein. Im Schweizer Onlinehandel stieg der Umsatz binnen zwei Jahren rasant auf 8,9 Milliarden Franken.**



Im Internet die kaufkräftigste Kundschaft: Über 55-Jährige (Archivbild, Leipzig, 2007).

Bild: Keystone

### Gefragtes Wohneigentum

#### 3600 wollten 42 Wohnungen

Nicht nur die Alterswohnungen, auch die 42 neuen Eigentumswohnungen auf dem 7800 Quadratmeter grossen Krone-Grundstück sind begehrt. Sie werden von der Implemia Real

Der durchschnittliche Einkaufsbetrag im Internet stieg in der Schweiz in zwei Jahren um fast 200 auf 998 Franken pro Jahr und Käufer. 470'000 hiesige Internetnutzer haben letztes Jahr erstmals im Netz etwas gekauft. Das geht aus einer Studie und Umfrage bei über 1000 Personen hervor, die das Forschungszentrum für Handelsmanagement der Universität St. Gallen erstellt hat.

Estate angeboten. Bis auf ein 165 Quadratmeter grosses Atelier-Loft sind alle Wohnungen verkauft, wie Implenia-Projektleiter Wilfried Neubauer bestätigt. «Wir hatten 3600 Interessenten für die 42 Wohnungen.» Die Preise für die Zweieinhalb- bis Viereinhalbzimmer-Eigentumswohnungen: 600'000 bis 900'000 Franken. (wsc)

#### Artikel zum Thema

**Kreditkarte mit Tastatur: Gestohlene Passwörter für Diebe nutzlos**  
**In Frankreich holen Kunden ihre Online-Einkäufe selber ab**

#### Korrektur-Hinweis

Melden Sie uns sachliche oder formale Fehler.

  

Was erstaunt: Der grösste Wachstumsimpuls kam von der Altersklasse über 55 Jahren. Die «Silver Surfer», die grauhaarigen Internetsurfer also, kauften online pro Jahr für 1862 Franken Produkte und Dienstleistungen ein. Damit hat diese kaufkräftige Gruppe die vor zwei Jahren noch führenden 35- bis 54-Jährigen um mehrere Hundert Franken hinter sich gelassen. «Das Onlinegeschäft insgesamt ist und bleibt für den Schweizer Handel der zentrale Wachstumsmotor», sagt Thomas Rudolph, Professor an der Universität St. Gallen und Mitverfasser der Studie. In den letzten zwei Jahren stieg der online erzielte Umsatz von 5,9 auf 8,7 Milliarden Franken. War der Marktanteil der 10 grösster Händler bis 2007 bis auf 54 Prozent gestiegen, nimmt er seither wieder ab und liegt nun bei 45 Prozent. Onlinepionier Ebay verlor 4,2 Prozent, Amazons Anteil fiel um 2,4 Prozent. Der Grund: Immer mehr Anbieter wollen ihr Stück vom Kuchen. Unter den Top Ten gibt es denn auch Aufsteiger wie den Elektronikanbieter Digitec das Reiseportal Ebookers und Le Shop. Der Migros-

Onlinehändler findet sich erstmals unter den Top Ten. Coop@home ist erstaunlicherweise nicht mal unter den ersten zwanzig. Laut der Studie finden Frauen immer mehr Gefallen am Onlineeinkauf. Zwar geben Männer pro Jahr noch immer mehr im Netz aus, aber die Frauen holen rasant auf. Frauen werden in Zukunft für neue Impulse im Onlinehandel sorgen. Dies dürfte auch mit Facebook und anderen Social-Media-Portalen zu tun haben, durch die das weibliche Geschlecht vermehrt Zeit online verbringt. «Facebook ist es gelungen, die Grenze zwischen Freundschaft und Ökonomie zu überwinden», sagt Studienverfasser Rudolph. Dank der Funktion «Gefällt mir» schaffe es das Portal, Leute auf neue Websites zu lotsen. Kein Wunder: Gemäss Studie vertrauen Männer und Frauen der Meinung von Freunden und Bekannten am meisten, wenn sie sich über Produkte informieren wollen.

#### Massgeschneiderte Kaufideen

In den USA nutzen Facebook und Amazon diesen Umstand bereits: Im Rahmen einer Kooperation hat Amazon Einsicht in die Vorlieben und Empfehlungen des Freundeskreises von Facebook-Nutzern und macht zum Beispiel Vorschläge für Geburtstagsgeschenke.

«Der Erfolg der sozialen Medien im Internet hat die Zahl der Kontaktpunkte für eine Marke deutlich erhöht», sagt Rudolph. Die Prinzipien und Techniken der Markenführung müssten deshalb überdacht werden. 41 Prozent der Internetnutzer vertrauen Kundenbewertungen im Internet: Für Unternehmen ist es also relevant, was im Netz über sie und ihre Produkte zu lesen oder zu sehen ist. Soziale Netzwerke fungieren als Multiplikator – positiv wie negativ. Die Studie nennt auch

Barrieren für den Onlinehandel. Fast jeder zweite Konsument in der Schweiz zögert beim Onlineeinkauf, weil die Rückgabe der Produkte schwierig ist. 34 Prozent der Befragten haben kein Vertrauen ins Internet, 30 Prozent gefällt der Einkauf übers Netz grundsätzlich nicht. Insgesamt kaufen rund 15 Prozent der Internetnutzer nicht übers Netz ein.

(Tages-Anzeiger)

Erstellt: 28.03.2011, 23:25 Uhr

Empfehlen

6 Empfehlungen. [Registrieren](#), um die Empfehlungen deiner Freunde sehen zu können.

Anzeigen



**12% Rendite mit Edelholz**

Sicher, ökologisch, börsenunabhängig. Ihre Chance als Privatanleger - bereits ab 3900 €  
[Jetzt renditestark investieren](#)



**Zurich Connect** Jetzt mit Zurich Connect App spielend leicht günstige Autoversicherungs-Offerte anfordern.  
[www.zurichconnect.ch](http://www.zurichconnect.ch)



**Energien der Zukunft** Alternative Energien rücken wieder in den Fokus. Interessante Möglichkeiten für Anleger  
[Jetzt informieren !](#)