

Erwachen aus dem Rabattrausch

Groupon, DeinDeal und Co.: Der Online-Schnäppchenmarkt steht vor grossen Umwälzungen

Gastronomie und Hotellerie kritisieren Rabattaktionen von bis zu 90 Prozent. Die Marge der Internethändler sinkt. Viele werden verschwinden.

VON BENJAMIN WEINMANN

Der Hype um den Börsengang von Groupon Anfang November war riesig. Doch nach einem fulminanten Start ist die Aktie mittlerweile stark abgesackt (siehe Grafik). Die Nervosität in der Internetbranche ist gross. Es wird befürchtet, dass das Online-Schnäppchenportal nach einem kurzen Hype eine neue Internetblase zum Platzen bringen könnte.

Dabei gibt es Groupon erst seit drei Jahren. Das Geschäftsmodell ist einfach: Groupon bietet täglich einen Rabatt für ein bestimmtes Produkt an – von Massagen über Reisen, Restaurant-Menüs, Hotelübernachtungen bis hin zu Brust-OPs oder Paintball-Schlachten. Dabei gehen die Rabatte bis zu 90 Prozent. Dem Konsumenten locken Sparbeträge von zuweilen über tausend Franken. Finden sich genügend Kunden, kommt der Deal zustande.

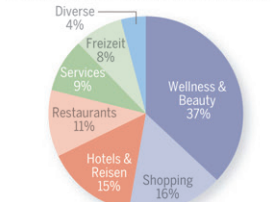
IN DER SCHWEIZ ist Groupon seit Mai 2010 online und laut dem Marktforschungsinstitut Nielsen Marktführer mit 153 000 Besuchern allein im September. Diese Woche gabs beispielsweise einen indischen Kochkurs für 149 statt für 306 Franken oder einen Hin- und Rückflug auf die Malediven für 555 statt 2300 Franken. Aber Groupon.ch ist bereits nicht mehr allein. Die Konkurrenten heissen DailyDeal.ch, das Google gehört, DeinDeal.ch, an dem Ringier beteiligt ist, oder Scoupy.ch von Tamedia.



Im Internet wird mit Megarabatten für Ferien gelockt.

KEYSTONE

DIE BELIEBTESTEN ONLINE-AKTIVEN



Quelle: DealKompass.ch Grafik: Der Sonntag/Barbara Adank

GRUPOUN-HYPE VERPUFFT

Kursverlauf seit Börsengang 4. 11. 2011, in Dollar



Quelle: finanzen.net Grafik: Der Sonntag/Barbara Adank

Rund 15 Mitbewerber sind es mittlerweile. Die Anzahl Rabattangebote steigt stetig. Die neue Website DealKompass.ch bündelt die Angebote der drei Grossen in der Schweiz (Groupon, DailyDeal und DeinDeal), um zumindest ein wenig Übersicht zu schaffen. «Es tauchen immer mehr Anbieter auf, von denen aber viele schnell wieder

verschwinden», sagt Sascha Benz von DealKompass.ch.

«JEDER DIESER ANBIETER verschiebt pro Tag bis zu drei E-Mails mit mehreren, zum Teil repetitiven Deals», sagt Benz. Allein bei Groupon.ch sind es 400 Deals pro Woche. Dadurch drohen die Rabattangebote zur Plage und somit nicht

mehr angeklickt zu werden. «Ich gehe davon aus, dass es früher oder später zu einer Marktkonsolidierung kommen wird und sich rund drei grosse Player durchsetzen werden», sagt Benz.

In der Branche ist bekannt, dass Groupon und Co. happige Kommissionen von bis zu 50 Prozent verlangen. Kauff der Kunde ein Drei-Gang-Menü für 50 statt 100 Franken, bleiben dem Wirt also gerade mal noch 25 Franken Umsatz pro Mahlzeit. Trotzdem erwartet der Schnäppchen-Gast die volle Leistung.

Doch das Preismodell ist unter Druck. «Ich gehe davon aus, dass sich die Kommission bei rund 10 Prozent einpendeln wird», sagt ein Brancheninsider. «Auch dann ist es für die Online-Anbieter immer noch ein lukratives Geschäft.» Denn die Unterhaltskosten einer solchen Plattform seien relativ klein. Marktpionier Groupon zählt in der Schweiz gerade mal 70 Mitarbeiter, DailyDeal von Google gar nur 20.

WÄHREND DIE ONLINE-HÄNDLER somit relativ einfach Geld scheffeln können, bedeuten die Rabattaktionen ein grosses Risiko für die teilnehmenden Restaurants, Hotels oder Reisebüros. «Stammkunden werden mit solchen Megarabatten keine gewonnen, sondern man zieht nur einmalige Schnäppchenjäger an, die nicht wiederkommen», ist sich Bernhard Kuster, Direktor vom Verband Gastrouisse, sicher. Bei seinen Mitgliedern seien diese Portale ein sehr emotionales Thema.

Auch Hotellerieuisse rät seinen Mitgliedern davon ab, diese Vertriebskanäle zu benutzen. «Praktisch niemand findet sie gut, aber man hat zum Teil das Gefühl, man müsse mitziehen, weil es die Konkurrenz auch macht», sagt Kuster. Bei einer Marge von 3, 4 Prozent könne sich ein Gastwirt solche Marketing-Gags allerdings nicht erlauben. «Ich sehe in solchen Portalen keine Vorteile, nur Gefahren.»

PARADEPLATZ



Die italienische Tochter Fastweb bereitet Swisscom-Chef Carsten Schloter nach wie vor Bauchweh. Sie schrieb nach den ersten neun Monaten einen Betriebsverlust. Deshalb setzt die Swisscom weiterhin auf die Dienste von Hollywood-Beau George Clooney. Zurzeit laufen im italienischen Fernsehen wieder Spots mit dem bekannten Fastweb-Aushängeschild. Und in den nächsten Wochen werden zwei neue Spots produziert, die im Januar und Februar ausgestrahlt werden. Der Hollywood-Schauspieler wird schon richten. Wo else?

Martin Lehmann, Chef von Mobilezone und Bruder des gescheiterten SVP-Nationalratskandidaten Hans-Ulrich Lehmann, wurde zuletzt sehr oft mit seinem Bruder verwechselt. Höhepunkt der Peinlichkeiten: Das Schweizer Fernsehen lud ihn an eine Wahlveranstaltung in den Leutschenbach ein. Leicht ernervt sagte er diese Woche an der Telekommunikations-Jahrestagung in Zürich: «Ich bin ich, und er ist er.»



Jörg Bucher sprach als letzter Redner am selben zweitägigen Kongress. Doch als der Post-Chef gegen vier Uhr auf die Bühne trat, um über die Zukunft seines Unternehmens zu referieren, waren schon viele Teilnehmer abgereist. So sprach Bucher vor einer ziemlich unwürdigen Kulisse mit vielen leer stehenden Tischen. Ob bei seiner designierten Nachfolgerin Susanne Ruoff mehr Leute geblieben wären?

Scintilla lässt 800 Mitarbeiter länger arbeiten

WEGEN DES STARKEN FRANKENS will die grösste Elektrowerkzeugherstellerin der Schweiz, die Solothurner Scintilla AG, die Wochenarbeitszeit von 40 auf 42 Stunden erhöhen – bei gleichem Lohn. Geschäftsleitungsmitglied Christoph Bärtschi bestätigt auf Anfrage die Informationen des «Sonntags». Die 1100 Mitarbeiter der Tochtergesellschaft des deutschen Bosch-Konzerns wurden diese Woche informiert, die Sozialpartner vor wenigen Tagen.

Die längere Arbeitszeit soll während eines Jahres gelten und laut Bärtschi «möglichst bald», im Januar oder im Februar, in Kraft treten. Voraussetzung ist, dass die Mehrheit der Sozialpartner zustimmt.

BETROFFEN SIND 800 Mitarbeiter am Hauptsitz in Zuchwil bei Solothurn und im Walliser Werk von St. Niklaus. Hingegen müssen die 300 Produktionsmitarbeiter in Zuchwil vorerst nicht länger arbeiten, weil es momentan nicht genügend Arbeit gibt. Sobald die Aufträge wieder anziehen, soll auch im Werk Zuchwil länger gearbeitet werden.

Scintilla begründet die Erhöhung der Arbeitszeit mit dem starken Franken. 90 Prozent ihrer Produkte gehen in den Export. «Der Wechselkurs drückt brutal auf die Marge», sagt Christoph Bärtschi. «Wir sind zwar nicht in der Verlustzone, aber unsere Konkurrenzfähigkeit hat erheblich gelitten.» Die Mitarbeiterkommission habe deshalb Verständnis für die Verlängerung der Arbeitszeit geäussert.

Scintilla erzielte im letzten Jahr einen Umsatz von 650 Millionen Franken. Sie stellt jährlich eine Million Bohrmaschinen, Schleifmaschinen, Sägen und Elektromotoren her. PETER BURKHARDT

Immo-Preise steigen an wie bei der Blase der 80er-Jahre

Zwei Immobilienexperten von UBS und Julius Bär warnen und fordern Regulierungen

VON YVES DEMUTH

Nicht nur mehr die Schweizerische Nationalbank, sondern selbst Experten von UBS oder Julius Bär warnen inzwischen mit deutlichen Worten vor einer möglichen Preisblase auf dem Immobilienmarkt. Laut Alessandro Carroccia, Leiter des Hypothekengeschäfts bei der Privatbank Julius Bär, werden die Gefahren am Immobilienmarkt tendenziell unterschätzt. «Die möglichen Probleme werden heruntergespielt, indem darauf verwiesen wird, dass Marktüberhitzungen lokal begrenzt seien», sagt er.

Diese Argumentation treffe nicht für alle Hotspots zu, also auf alle Regionen mit steilen Preisanstiegen. Würden die Immobilienpreise in der Grossregion Zürich sinken, hätte dies «mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit nationale Auswirkungen». «Im Genferseebecken ist das Preisniveau in wenigen Jahren stärker gestiegen als während der Immobilienblase am Ende der 1980er-Jahre», sagt Carroccia zudem. Auch an der Zürcher Goldküste, in Zug oder dem schwyzerischen Bezirk Höfe-March würden für B- und C-Lagen übertrieben hohe Preise bezahlt.

ÄHNLICH KRITISCH in seinen Einschätzungen ist UBS-Immobilienfachmann Thomas Veraguth. Seine Berechnungen zeigen ebenfalls, dass im Genferseebecken die Preise schneller und stärker gestiegen sind als in den 1980er-Jahren. Demnach liegt der nominale Preis eines 1,5 Millionen Franken teuren Hauses heute 53 Prozent über dem langjährigen Entwicklungsniveau. Zum Höhe-

punkt der Immobilienblase 1989 waren es am Genfersee «bloss» 43 Prozent. Gesamtschweizerisch sind die Auswüchse nicht so gross (vergleiche Grafik).

Veraguths deutliche Aussagen führten vor zehn Tagen an einer Tagung von Immobilienexperten in Lausanne dazu, dass ihm Zuhörer während seiner Präsentation zu mehr Zurückhaltung aufriefen, wie die Zeitung «Le Matin Dimanche» berichtete. Er bleibt jedoch dabei: «Innerhalb von zehn Jahren hat eine Eigentumswohnung in der Genferseeregion 120 Prozent an Wert gewonnen. Solche Preisentwicklungen haben in anderen Märkten wie den USA oder Irland zu einem Immobilienkrach geführt.»

Kritisch wertet er auch, dass sich bei der UBS der Anteil von Hypothekendarlehen für nicht selbst bewohnte Renditeobjekte in vier Jahren verdoppelt hat. Bei Julius Bär nahm dieser Anteil ebenfalls stark zu – auf 30 Prozent. Dass viele marktfremde Akteure direkte Anlagen in

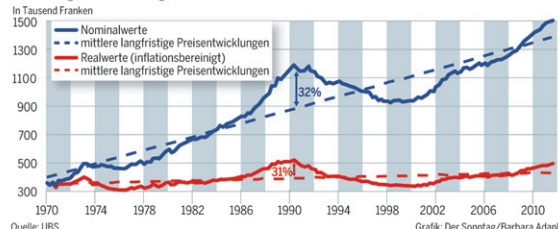
Immobilien tätigen, wertet Carroccia als ein «beunruhigendes Zeichen».

Aufhorchen lässt zudem, dass sowohl Carroccia wie Veraguth beim Einsatz von Pensionskassengeldern für den Immobilienkauf für mehr staatliche Regulierung oder eine bessere Aufsicht eintreten. Laut Carroccia sollten Banken bei der Akzeptanz von Pensionskassengeldern restriktiver sein, da in vielen Fällen mit dem Alterskapital unvorsichtig umgegangen werde. Ein gezielter Eingriff der Regulatorik könne deshalb notwendig werden.

AUCH VERAGUTH BEZEICHNET Wohnungsvorbezüge als ein gefährliches Spiel: «Sinken die Immobilienpreise, verlieren folglich viele Personen ihre Altersguthaben, was weitreichende sozialpolitische Konsequenzen haben könnte.» Angesichts der heutigen Situation solle ein Bundesamt mit einer fortlaufenden Wirkungsanalyse beauftragt werden, fordert der UBS-Mann.

PREISENTWICKLUNG SCHWEIZ

Für eine Eigentumswohnung von 1.5 Millionen Franken



Quelle: UBS

Grafik: Der Sonntag/Barbara Adank

Der Teletext des Schweizer Fernsehens verbreitete am 25. November eine erstaunliche Exklusivmeldung: «Warnstreik der Baumeister», hiess es da. Richtig ist, dass am gleichen Tag mehrere tausend Bauarbeiter vorübergehend die Arbeit niederlegten, um den Baumeisterverband zu zwingen, die blockierten Verhandlungen für einen neuen Gesamtarbeitsvertrag wieder aufzunehmen. Angesichts des immer unübersichtlicher werdenden Streits auf dem Bau wäre es allerdings nicht erstaunlich, wenn auch die Chefs bald ihre Arbeit verweigern würden.

Die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich nimmt die Aufspaltung der Eurozone vorweg. I.KOF-Chef Jan Egbert Sturm stellte diese Woche sein neuestes Bulletin unter den poetischen, aber bedrohlichen Titel «Chanson Eurodivision».

Ex-Privatbankier Oskar Holenwegger ist nach seinem Freispruch zurück – mit Mandaten für Konzerne und auf dem gesellschaftlichen Parkett. Am Freitagabend besuchte er eine Auktion der Zürcher Agentur «13 Photo», verliess den Anlass aber schnell wieder – ohne mitgeboten zu haben.