

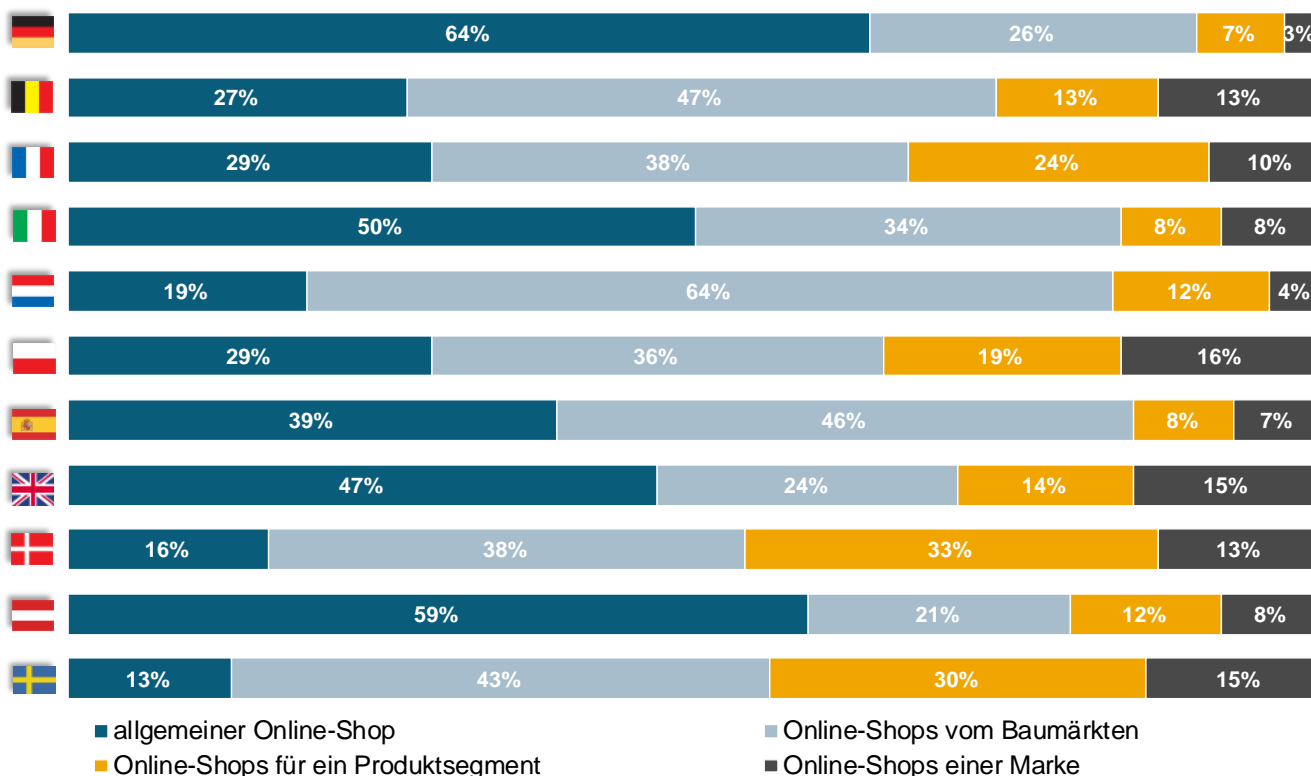
Europäischer Vergleich: Kampf zwischen DIY-Verkaufsportalen und Webshops

Düsseldorf, 23.03.2018: Auch wenn für den passionierten Heimwerker die Vorzüge des Baumarktes vor Ort überwiegen, kauft der DIY-Enthusiast ab und an mal seine Heimwerkerprodukte online. Dabei stellt sich die Frage, in welchen Arten von Webshops er letztendlich einkauft. Schließlich gibt es da unterschiedliche Möglichkeiten: allgemeine Online-Shops wie Amazon & Co, die Webshops der einschlägigen Baumarktketten bis hin zu den Verkaufsportalen der Markenhersteller. In Deutschland, Großbritannien und einigen anderen Länder scheinen die Verhältnisse relativ klar zu sein, denn hier geben die Heimwerker den allgemeinen Online-Shops den Vorzug. In anderen Ländern sieht das Online-Einkaufsverhalten der Heimwerker jedoch anders aus, denn dort haben die Verkaufsportale der Baumarktriesen die Nase vorn. Dies zeigen Ergebnisse einer Studie unter Heimwerkern in elf europäischen Ländern.

Wenn die deutschen Heimwerker ihre Materialien online einkaufen, dann nutzt die Mehrheit der DIYer allgemeine Webshops. Über die Online-Shops der Baumärkte bestellt hingegen nur gerade mal jeder vierte befragte deutsche Heimwerker. Verkaufsportale wie z. B. reuter.de, die lediglich nur ein oder zwei bestimmte Produktsegmenten abdecken, werden von den deutschen Heimwerkern im Vergleich eher seltener genutzt. Dies zeigen Studienergebnisse zum Online-Einkaufsverhalten von Heimwerkern aus Deutschland, Österreich, Frankreich, den Beneluxstaaten, Spanien, Italien, Großbritannien, Polen, Dänemark und Schweden.

Dabei befinden sich die Deutschen in guter Gesellschaft, denn auch die DIY-Enthusiasten aus Großbritannien, Österreich und Italien bevorzugen allgemeine Verkaufsportale, wenn sie Produkte für ihre Projekte online bestellen wollen. Dies hat zum Teil auch damit zu tun, dass die Heimwerker aus Großbritannien und Deutschland oft den Branchenriesen Amazon und Ebay erliegen – wahrscheinlich teilweise Macht der Gewohnheit, schließlich sind die beiden US-Konzerne auch bei den normalen Endverbrauchern in diesen Ländern sehr stark präsent.

Europäische Heimwerker: DIY-Materialeinkauf im Internet nach Arten von Online-Shops



Quelle: USP Europäischer Heimwerkermonitor, März 2018

Dies könnte auch erklären, warum die Heimwerker in anderen Ländern ihre DIY-Produkte eher bei den Web-Shops der Baumarktriesen einkaufen – zumindest in solchen Ländern, wo die beiden Internetriesen nicht so eine große Marktmacht ausüben. So kaufen etwa die niederländischen und belgischen Heimwerker eher bei den Verkaufsportalen der Baumarktketten direkt ein, um online an die gewünschten Produkte zu gelangen.

„Dies bedeutet, dass es für die multinational agierenden Baumarktketten clever sein könnte ihre Online-Investments eher auf solche Länder zu fokussieren, in denen Amazon noch nicht so präsent ist und somit den direkten Kampf mit Amazon zu vermeiden“ resümiert Studienleiter Reinier Zuydgeest von USP Marketing Consultancy. Schließlich habe die Geschichte gezeigt, dass, „wenn Amazon seine Ressourcen in einem Land bündelt, dies einen starken Effekt auf die Online-Marktanteile der großen traditionellen DIY-Ketten in diesem Land ausübt“.

Über die Studie

BauInfoConsult ist ein auf die Bau- und Installationsbranche spezialisiertes Marktforschungsinstitut. Die Studie Europäischer Heimwerker- und Renovierungsmonitor der USP Marketing Consultancy-Gruppe, zu der auch BauInfoConsult gehört, erscheint viermal im Jahr. Für die internationale Untersuchung werden jährlich ca. 26.400 private Heimwerker und Renovierer aus Deutschland, Österreich, Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien, den Niederlanden, Belgien, Polen, Dänemark und Schweden befragt. In jeder Ausgabe steht ein anderer aktueller Trend im Fokus, z. B. Kundensegmentierung, E-Commerce, Lieblingsmarken usw. Daneben beobachtet die Studie, wie sich Trends wie Do-It-Yourself vs. Do-It-For-Me entwickeln, wie der Anteil von Online-Einkäufen aussieht und wie sich bestimmte Produktkategorien wandeln.

Der aktuelle Bericht kann bei BauInfoConsult käuflich bezogen werden. Mehr Informationen erhalten Sie von Alexander Faust und Christian Packwitz unter 0211 301 559-10 oder per E-Mail an info@bauinfoconsult.de.

Pressekontakt: Haben Sie Fragen oder benötigen Sie weitere Informationen?

Nehmen Sie Kontakt mit Christian Packwitz oder Alexander Faust auf (Telefon 0211 301 559-10 oder [E-Mail](mailto:info@bauinfoconsult.de)).

Falls Sie diese Pressemitteilung ganz oder in Teilen verwenden, empfangen wir gerne ein Referenzexemplar.

Weitere Pressemitteilungen zu unseren Marktforschungsuntersuchungen finden Sie außerdem im Pressebereich unserer Homepage (www.bauinfoconsult.de).