

## Raus aus der Nische: mittlerweile kauft jeder dritte Profi in Webshops

**Düsseldorf, 09.11. 2021:** Das Einkaufen in Online-Shops erfreut sich auch in der Baubranche zunehmender Beliebtheit: Die Zahl der Webshopeinkäufe am Bau wächst stark. Eine neue Studie von BauInfoConsult misst, wie stark genau: Gut jeder zehnte Einkauf im Fachhandel und jeder sechste Direkteinkauf geschieht in Onlineshops. Zu den online Einkaufenden zählt mittlerweile jeder dritte Bauprofi, sodass man bei Bau-Webshops zwar noch von einem kleinen Segment, aber keinesfalls mehr von einer Nachfragenische sprechen kann. Übrigens: Corona hat das Onlineshoppingeschehen 2021 ebenfalls mitbefeuert – aber weniger als vielleicht gedacht.

In der aktuellen Studie „Einkaufs- und Distributionstrends am Bau 2021“ wurde das Einkaufsverhalten und die Entscheidungskriterien beim Materialkauf von insgesamt 484 Bauunternehmern, Dachhandwerkern, Malern, Trockenbauern und SHK-Installateuren in telefonischen CATI-Interviews eingehend untersucht. Dabei zeigen die Ergebnisse nicht nur, wie viel online gekauft wird, sondern auch, was und wie oft. Und dabei wird erkennbar, dass es im Bauhandwerk kaum sporadische Webshopnutzer zu geben scheint: Die meisten Bauprofis, die Webshops nutzen, kaufen dort mehr oder weniger regelmäßig ein. Das Käufersegment der ganz auf Webshops fokussierten „Digitalen“, die mehrmals pro Woche in Webshops unterwegs sind, bildet allerdings eine Minderheit.

Über alle Gewerke hinweg werden vor allem Produkte gekauft, bei denen sich eine Onlinebestellung auch anbietet, also z. B. Kleinteile, Werkzeug, Ersatzteile u. ä. Aber nicht nur: So sind in allen Gewerken auch durchaus „sperrigere“ Materialien an der Onliner-Tagesordnung. Z. B. sind selbst im Rohbau Online-Materialbestellungen von Wandbaustoffen oder Beton zu beobachten.

### Corona-Effekt auf die Webshopmentalität: durchaus vorhanden

Die meisten Onlineshopnutzer haben schon vor der Pandemie immer wieder zu diesem bequemen Einkaufsweg gegriffen. Einen „Corona-Effekt“ auf das Online-Einkaufshalten kann man – auch, wenn der Vertriebsweg Webshop bei vielen schon vorher eine Rolle gespielt hat – laut den Antworten der Befragten aber dennoch durchaus feststellen: 39 Prozent der Online-Käufer geben an, diesen Einkaufsweg seit der Pandemie mehr beschritten zu haben als zuvor. Es liegt also bei den Händlern und Herstellern, ob sie diesen nicht unbeträchtlichen Anteil der Online-Einkäufer auch weiterhin bei der (digitalen) Stange halten können werden.

Bauakteure: Haben Sie seit Beginn der Coronapandemie mehr, gleich viel oder weniger Baumaterialien online gekauft? (n=160, in %)



Quelle: BauInfoConsult, November 2021

Grundsätzlich kann man aufgrund des Profils der Online-Einkäufe, die in der Studie nachgewiesen werden, allerdings davon ausgehen, dass die meisten Digitalkäufer das Stadium des einmaligen Experimentierens mit dem Verkaufsmedium rasch hinter sich lassen und feste Online-Einkaufsgewohnheiten ausbilden:

Wer einmal damit begonnen hat, so scheint es, wird schnell zum Gewohnheits-Käufer. Was den weiteren Ausbau dieses Vertriebswegs für die Hersteller und Fachhandelsakteure der Branche umso dringender empfehlenswert macht.

## Über die Studie

Die Analyse des Online-Einkaufsverhaltens in der deutschen Bauwirtschaft basiert auf Ergebnissen aus der Studie „Einkaufs- und Distributionstrends am Bau 2021“, einer neuen umfassenden Untersuchung von BauInfoConsult zum Einkaufsverhalten professioneller Bauakteure. Es beruht auf 484 Interviews mit Bauunternehmern, Dachdeckern/Zimmerern, Malern/Trockenbauern und SHK-Installateuren und gibt den Akteuren des Fachhandels und der Baustoffindustrie detaillierte aktuelle Daten in die Hand, um die eigenen Vertriebs- und Distributionsstrategien an die Entwicklungen bei den Profikunden aus der Bauwirtschaft anzupassen.

Die neue BauInfoConsult Studie „Einkaufs- und Distributionstrends am Bau 2021“ ist zum Preis von 1.799 € zzgl. MwSt. bei BauInfoConsult erhältlich. Die Studie berücksichtigt unter anderem die folgenden Themen:

- meistgenutzte Einkaufskanäle in der Baubranche
- Anteile der verschiedenen Kanäle und Bestellmethoden an den gesamten Materialeinkäufen
- Welche Anforderungen müssen Händler oder Hersteller erfüllen, um bevorzugter Lieferant zu bleiben?
- Ranking Fachhandel vs. Direktvertrieb: Wo liegen jeweils die Stärken und Schwächen?
- eine umfassende Analyse des Online-Kanals: welche Produkte online gekauft werden und welche Online-Kanäle genutzt werden
- Prognose 2026: Welche Einkaufskanäle werden in Zukunft häufiger genutzt?
- Käufer-Segmentanalyse: Wo überwiegt eine traditionell, progressiv, preisfokussiert oder digital orientierte Einkaufsmentalität?

## Über BauInfoConsult

BauInfoConsult ist ein auf die Bau-, Installations- und Immobilienbranche spezialisiertes Unternehmen. Wir analysieren laufend Marktdaten und Informationen zur deutschen Baubranche und erstellen auf Grundlage eigener Markterhebungen Analysen und Prognosen zu aktuellen Bautrends und Entwicklungen, die als Grundlage für Ihre marktrelevanten Entscheidungen herangezogen werden können. Um immer einen Überblick über aktuelle Marktentwicklungen zu haben, können Sie sich auf für unseren kostenlosen Newsletter einschreiben.

**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](#)).

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](http://www.bauinfoconsult.de)).