

Dreistufiger Vertrieb am Bau – gilt das auch beim Onlineshopping?

Düsseldorf, 25.02. 2022: Webshops haben auch im professionellen Baugeschäft das Nischendasein hinter sich gelassen. Jeder dritte Bauunternehmer oder Fachhandwerker kauft mittlerweile auch in Online-Shops Bau- und Installationsmaterialien ein. Wie aktuelle Forschungsergebnisse von BauInfoConsult zeigen, jedoch vornehmlich in Webshops etablierter Player des Baustoff- und spezialisierten Fachhandels. Ist die traditionelle dreistufige Vertriebswelt in der deutschen Baubranche also noch in Ordnung? Auf den ersten Blick ja: Allgemeine Internetanbieter wie Amazon oder neue Profi-Onlineplayer ohne Ladenlokale fristen im Vergleich zu den Webshops etablierter Fachhändler eine Exotenexistenz. Ernsthafte Online-Konkurrenten des Fachhandels gibt es aber auch: Vor allem durch Hersteller, die über einen Onlineshop direkt verkaufen.

In der Studie „Einkaufs- und Distributionstrends am Bau“ von BauInfoConsult wurden 484 Bauunternehmer, Dachdecker, Zimmerer, Maler, Trockenbauer und SHK-Installateure zu ihrem beruflichen Einkaufsverhalten und ihren Einkaufsvorlieben befragt. Dabei zeigte sich einmal mehr klar die Dominanz des dreistufigen Einkaufsmodells: Der Baustofffachhandel bzw. die Zweige des spezialisierten Fachhandels sind die Einkaufsorte Nummer eins. Auch bei den Bauprofis (immerhin ein gutes Drittel), die Webshops nutzen: 60 Prozent der Online-Einkäufe werden in Webshops des Fachhandels getätigt.

Das ist allerdings kein Grund für die Unternehmen des Fachhandels, sich entspannt zurückzulehnen: Denn jeder dritte Online-Einkauf wird auf Herstellerwebseiten in den digitalen Einkaufswagen gelegt. Bezogen auf die gesamten Direkteinkäufe der Bauakteure bedeutet das: Jeder sechste Direktkauf geschieht mittlerweile über Onlineshops. Für Hersteller mit Direktvertriebsstrategie wird der Aufbau oder Ausbau eines eigenen Webshops mittlerweile also richtig lohnend – und der Fachhandel muss auch im Internet damit beginnen geeignete Maßnahmen zur Kundenbindung ergreifen, um die eigenen Marktanteile gegenüber dem steigenden Trend zum Direkteinkauf zu verteidigen.

Abb. 5.18 Bauakteure: Können Sie Ihre Online-Einkäufe in die folgenden Kategorien einteilen? (n=160, in %)



Quelle: BauInfoConsult, 2022

Über die Studie

Die Analyse des Online-Einkaufsverhaltens in der deutschen Bauwirtschaft basiert auf Ergebnissen aus der Studie „Einkaufs- und Distributionstrends am Bau“, 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).