

Pressemitteilung

Nr. 15/2015 – Köln, 10. Dezember 2015

Studie von Roland Berger und BHB

Onlineanteil im Heimwerker-, Handwerker- und Baufachhandel wird sich bis 2030 verfünffachen

- Umfrage unter Marktteilnehmern zu Auswirkungen des E-Commerce auf die Struktur des deutschen Groß-, Fach- und Do-it-yourself (DIY)-Handels
- E-Commerce wird sich bis 2030 über sämtliche Vertriebsstufen hinweg – auch im Bereich B2B – zu einem wesentlichen Absatzkanal entwickeln
- Vor allem der Großhandel kann vom Trend zum Onlinekauf profitieren
- Fach- und DIY-Handel geraten durch Preistransparenz und Online-Direktverkäufe unter Druck
- Handwerker erfüllen vermehrt die Rolle als purer Service-Provider, insbesondere wenn das Produkt im Mittelpunkt der Leistung steht
- Studie gibt Handlungsempfehlungen für DIY- und Fachhandel

Die Digitalisierung wirkt sich auch im Baustoff- und Werkzeughandel sowie im Heimwerkbereich (Do-it-yourself, DIY) zunehmend auf die Vertriebsstrukturen aus. So wird der Onlinehandel mehr und mehr zu einem Faktor für Groß- und Fachhändler sowie die Baumarktbranche. Im Branchenmittel liegt der Marktanteil des E-Commerce heute noch bei fünf Prozent, doch bis 2030 wird er auf 25 Prozent wachsen. Für die Marktteilnehmer ergeben sich daraus unterschiedliche Konsequenzen und entsprechender Handlungsbedarf. Zu diesem Ergebnis kommen Branchenexperten des Beratungsunternehmens Roland Berger und des Handelsverbandes Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB) in ihrer gemeinsamen Studie „Veränderung der B2C/B2B Marktstrukturen durch E-Commerce“, für die sie Großhändler, Lieferanten und Handwerker befragt und den Markt analysiert haben.

Großhandel mit Vorteilen

„Für den Großhandel bietet E-Commerce erhebliche Chancen“, sagt Sascha Haghani, stellvertretender Deutschlandchef von Roland Berger und Leiter des Competence Center Restructuring & Corporate Finance. „Vor allem gewinnt er dadurch einen zusätzlichen direkten Zugang zum Endkunden, sei es der Endverbraucher (B2C) oder der Handwerksbetrieb (B2B).“ Zudem kann der Großhandel aus einem umfassenden Produktsortiment schöpfen, detaillierte

**BHB – Handelsverband
Heimwerken, Bauen
und Garten e.V.**

Hohenzollernring 14
50672 Köln

Telefon | +49 221 277595 - 0
Fax | +49 221 277595 - 79
Internet | www.bhb.org
E-Mail | info@bhb.org

und visualisierte Produktbeschreibungen anbieten und aufgrund der Masse an Produkten günstigere Preise gestalten. Und er verfügt meist schon über die nötigen Strukturen, um alle Service-Bereiche wie etwa Zahlungsabwicklung, Online-Marketing oder Kundenberatung zentral zu steuern und anzubieten.

Die Voraussetzungen für einen Auf- und Ausbau des Onlinehandels sind im Großhandel also sehr gut. Doch Haghani warnt auch: „Trotz der guten Startbedingungen ist der Erfolg im Onlinegeschäft auch für den Großhandel keineswegs garantiert. Nicht zuletzt deshalb, weil auch Lieferanten, DIY- und Fachhändler daran arbeiten, ihr E-Commerce-Geschäft auszubauen.“

DIY- und Fachhandel unter Druck; Handwerk spaltet sich auf

Für DIY- und Fachhandel stellt der Onlinehandel ein Muss dar, denn die Kunden stellen zunehmend Ansprüche in dieser Richtung. Gleichzeitig steigt aber auch der Druck. Denn die Preistransparenz, die der Onlinehandel herstellt, sowie die Konkurrenz durch Direktlieferungen von Lieferanten und Großhandel stellen bisherige Geschäftsmodelle in Frage. „Der jetzt schon existierende Verdrängungswettbewerb im DIY- und Fachhandel wird durch die Digitalisierung des Vertriebs weiter an Intensität zunehmen“, prognostiziert denn auch Dr. Peter Wüst, Hauptgeschäftsführer des BHB.

Auch für das Handwerk hat der Trend zum Onlinehandel tiefgreifende Folgen und führt zu einer Aufspaltung in zwei Richtungen: Steht das Produkt im Mittelpunkt eines Kundenauftrags, etwa im Elektrohandwerk, verlagert sich die Aufgabe des Handwerkers zunehmend in Richtung Montage- und Service-Dienstleistung. Bei Handwerkern, bei denen die (Weiter-)Verarbeitung die zentrale Leistung darstellt, etwa im Maurerhandwerk, bleiben dagegen Wissen, Kompetenz und Knowhow des Handwerkers entscheidend. Dabei ist unter den Handwerkern selbst die Online-Kaufaffinität relativ gering – noch: „Wir konnten hier einen deutlichen Unterschied zwischen den Generationen ausmachen“, sagt Wüst. „Gerade die ‚Digital Natives‘ nutzen den Onlinehandel auch im Handwerk sehr intensiv. Das treibt die Spaltung mittel- bis langfristig voran.“

Handlungsempfehlungen für DIY- und Fachhandel

Damit Betriebe im DIY- und Fachhandel den harten Konkurrenzkampf bestehen, empfehlen die Experten von Roland Berger und des BHB drei Handlungsoptionen.

1. Forcierung eines Multikanal-Ansatzes: Die Händler sollten sämtliche Berührungspunkte mit dem Kunden definieren und bei allen Präsenz zeigen. „Der Kunde erwartet heute maßgeschneiderte und komfortabel nutzbare Angebote“, erklärt Haghani. „Dazu müssen alle Kanäle, also der Online-Shop, Website, App etc. sowie der stationäre Verkaufspunkt ineinander greifen und über ein integriertes Customer-Relationship-Management gesteuert werden.“ Zusätzlich sollten die Daten zentral analysiert werden, damit eine zielgerichtete Marketing- und Vertriebssteuerung ermöglicht wird.

**BHB – Handelsverband
Heimwerken, Bauen
und Garten e.V.**

Hohenzollernring 14
50672 Köln

Telefon | +49 221 277595 - 0
Fax | +49 221 277595 - 79
Internet | www.bhb.org
E-Mail | info@bhb.org

2. Warengruppen separat positionieren: Die Ausrichtung der Sortimente sollte nach Marktchancen und Zielgruppenanforderungen erfolgen. Außerdem ist eine Differenzierung im Markt wichtig. Damit diese Neu-Positionierung gelingt, müssen Händler für jede Warengruppe einzeln analysieren, mit welchem Sortiment daraus sie sich am ehesten differenzieren können und wie es am besten präsentiert werden kann. Daraus ergeben sich wiederum die Anforderungen an die Multikanal-Strategie. Und Händler sollten versuchen, immer wieder innovativ zu sein und neue Ideen auszuprobieren, um im schnelllebigen Onlinehandel auch langfristig erfolgreich zu bleiben.

3. Strategische Partnerschaften mit ausgewählten Großhändlern: Durch Partnerschaften mit Großhändlern können DIY- und Fachhändler von deren Vorteilen wie dem umfassenden Sortiment oder den vorhandenen Strukturen profitieren. Zum Beispiel könnte der Großhändler Produktbilder und Texte liefern oder auch die Bestell- und Zahlungsabwicklung übernehmen. Auch für die Übernahme des Service' nach dem Verkauf sowie der Logistik ist der Großhandel prädestiniert. „Partnerschaften sind im Onlinehandel relativ leicht möglich“, sagt Haghani. „Und sie bieten viele Vorteile: DIY- und Fachhändler können ihren Aufwand für den Onlineauftritt erheblich reduzieren, wenn sie bestimmte Aufgaben vom Großhandel erledigen lassen. Umgekehrt gewinnt der Großhandel neue Kontaktpunkte zum Kunden und kann etwa bei der Beratung die Kompetenzen des Fachhandels nutzen.“

Eine **Kurzfassung der Studie** können Sie hier herunterladen:

<http://www.bhb.org/presse/meldungen-bhb/onlineanteil-im-heimwerker-handwerker-und-baufachhandel-wird-sich-bis-2030-verfuenffachen.html>

Die **vollständige Studie** können Sie über Roland Berger und den BHB anfragen.

Roland Berger

Roland Berger, 1967 gegründet, ist die einzige der weltweit führenden Unternehmensberatungen mit deutscher Herkunft und europäischen Wurzeln. Mit rund 2.400 Mitarbeitern in 36 Ländern ist das Unternehmen in allen global wichtigen Märkten erfolgreich aktiv. Die 50 Büros von Roland Berger befinden sich an zentralen Wirtschaftsstandorten weltweit. Das Beratungsunternehmen ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 220 Partnern.

BHB

Der BHB vertritt als Wirtschaftsverband die Interessen der Handelsbetriebe für Heimwerken, Bauen und Gärtnern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz (D-A-CH-Region) sowie weiterer Unternehmen der DIY-Branche aus Industrie und Dienstleistungssektor. Als Verband mit internationaler Ausrichtung ist der BHB in Deutschland, im deutschsprachigen Ausland und über seine Mitgliedschaft in der European-DIY-Retail-Association (EDRA) in ganz Europa

**BHB – Handelsverband
Heimwerken, Bauen
und Garten e.V.**

Hohenzollernring 14
50672 Köln

Telefon	+49 221 277595 - 0
Fax	+49 221 277595 - 79
Internet	www.bhb.org
E-Mail	info@bhb.org

aktiv. Derzeit sind 21 Handelsorganisationen und rund 200 Fördermitglieder aus Industrie und Dienstleistungssektor im BHB organisiert.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Claudia Russo
Roland Berger
Head of regional Marketing & Communications
Germany and Switzerland
Tel.: +49 89 9230-8190
E-Mail: Claudia.Russo@rolandberger.com
www.rolandberger.com

Christoph Schley
Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V.
Leiter Kommunikation
Tel.: +49 221 277595 14
E-Mail: christoph.schley@bhb.org
www.bhb.org

**BHB – Handelsverband
Heimwerken, Bauen
und Garten e.V.**

Hohenzollernring 14
50672 Köln

Telefon | +49 221 277595 - 0
Fax | +49 221 277595 - 79
Internet | www.bhb.org
E-Mail | info@bhb.org

Über den BHB Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V.:

Der BHB – Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. vertritt als Wirtschaftsverband die Interessen der Handelsbetriebe für Heimwerken, Bauen und Gärtnern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz (D-A-CH-Region) sowie weiterer Unternehmen der DIY-Branche aus Industrie und Dienstleistungssektor. Als Verband mit internationaler Ausrichtung ist der BHB in Deutschland, im deutschsprachigen Ausland und über seine Mitgliedschaft in der European-DIY-Retail-Association (EDRA) in ganz Europa aktiv. Dabei vertritt er die wirtschafts- und medienpolitischen Interessen der Branche und tritt in den Dialog mit Politik, Medien, Verwaltung sowie Lieferanten und Dienstleistern. Im Verband sind 21 Handelsorganisationen und rund 200 Fördermitglieder aus Industrie und Dienstleistung organisiert. Die Branche zählt in Deutschland rund 480.000 Beschäftigte. Der Gesamtbruttoumsatz der Bau- und Heimwerkermärkte in Deutschland erreichte 2014 einen Wert von rund 17,6 Milliarden Euro.