

Herausgeber:  
shopanbieter.de in Zusammenarbeit mit  
Salesupply AG | WEBSALE AG | SoQuero GmbH

Februar 2013

# Internationaler E-Commerce Index



Sortiment Sportzubehör  
Marktpreis + 20%  
Marketingkosten -70%

**Herausgeber:**  
**shopanbieter.de in Zusammenarbeit mit**  
**Salesupply AG | WEBSALE AG | SoQuero GmbH**

**Februar 2013**  
**Internationaler E-Commerce Index**

## Vorwort

Gerade deutsche Internethändler haben beste Chancen im Ausland. Die Schule des harten inländischen Wettbewerbs, die niedrigen Preise, gute Versandkostenbedingungen und eine große Produktvielfalt machen deutsche Verkäufer im Vergleich mit ausländischen Wettbewerbern oft überlegen. Umso erstaunlicher ist es, dass die überwiegende Zahl der deutschen Onlinehändler nur im Inland verkauft und nicht auch im Ausland präsent ist, wo das Verkaufen oft leichter fällt.

Denn im europäischen Ausland können teilweise erheblich höhere Verkaufserlöse erzielt werden. Der vorliegende aktuelle Preisvergleich für verschiedene Produkte in acht europäischen Ländern zeigt nicht nur deutliche Unterschiede im erzielbaren Verkaufspreis, sondern auch bei den Marketingkosten. So kann für einen Tennisschläger eines bestimmten Modells in Italien durchschnittlich fünfzehn Prozent mehr im Internet erzielt werden, als in Deutschland. Gleichzeitig sind die Marketingkosten zur Neukundengewinnung bei diesem Produktsegment über 40% niedriger als bei uns.

Andere Sortimente zeigen vergleichbare Preis- und Kostenunterschiede. Diese machen wir ab sofort gemeinsam mit unseren Partnern shopanbieter.de, WEBSALE AG sowie der SoQuero GmbH für Sie monatlich ausfindig und stellen wir hiermit erstmals kostenlos vor.

Lassen Sie uns die Chancen beim Verkauf im Ausland gemeinsam nutzen!

Duisburg im Februar 2013

Henning Heesen, Countrymanager Deutschland von Salesupply AG

Produktgruppe Fashion

## Levi's Jeans 501

Der höchste Preis für eine Levi's Jeans 501 wird mit 118 Euro in Dänemark erzielt. Auch wenn dem in Polen lediglich ein Verkaufspreis von 72 Euro entgegensteht, betragen dort die CPC mit 21 Cent beinahe nur ein Viertel der Marketingkosten in Deutschland.

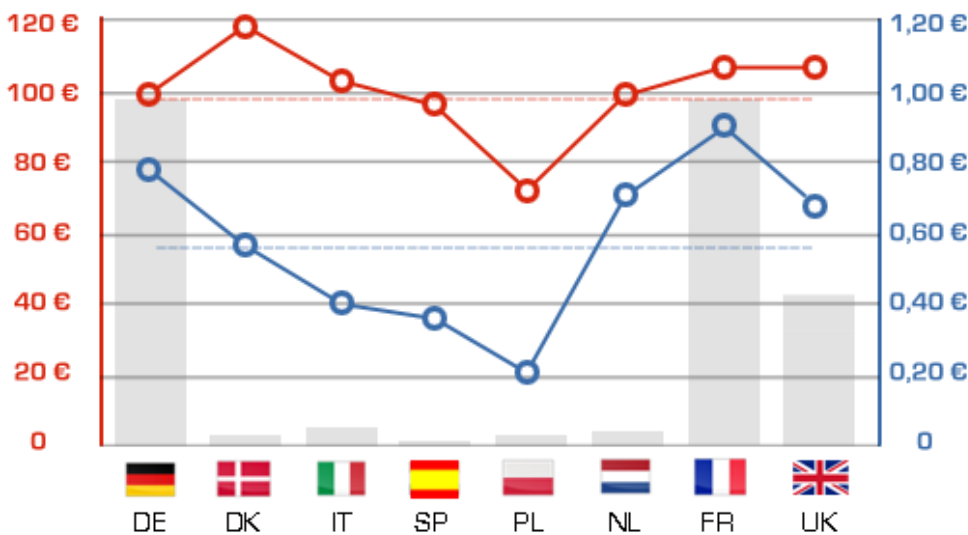
Daher hat Polen für dieses Produkt auch die niedrigste KUR (Kosten-Umsatz-Relation). Dort hätte man die niedrigsten Kosten für 100 Euro Umsatz.

Zu berücksichtigen ist gegebenenfalls, dass nur in Frankreich und Großbritannien eine zu Deutschland vergleichbare Reichweite im Internet für dieses Produkt vorliegt.

### Charts & Zahlen

Chart Feb 2013

#### Levi's Jeans 501



○-Marktpreis<sup>1</sup> ○-CPC<sup>2</sup> ■-Monatl. Reichweite<sup>3</sup>

	Marktpreis	CPC	Reichweite
DEUTSCHLAND	99,95 €	0,78 €	9.900
DÄNEMARK	118,00 €	0,58 €	390
ITALIEN	102,00 €	0,40 €	720
SPANIEN	97,00 €	0,37 €	260
POLEN	72,00 €	0,21 €	390
NIEDERLANDE	99,95 €	0,71 €	720
FRANKREICH	105,00 €	0,91 €	9.900
UNITED KINGDOM	105,00 €	0,67 €	4.400

Empfehlung Salesupply AG

UK näher analysieren.

Produktgruppe Fashion

## Nike Free Run [iD Women's]

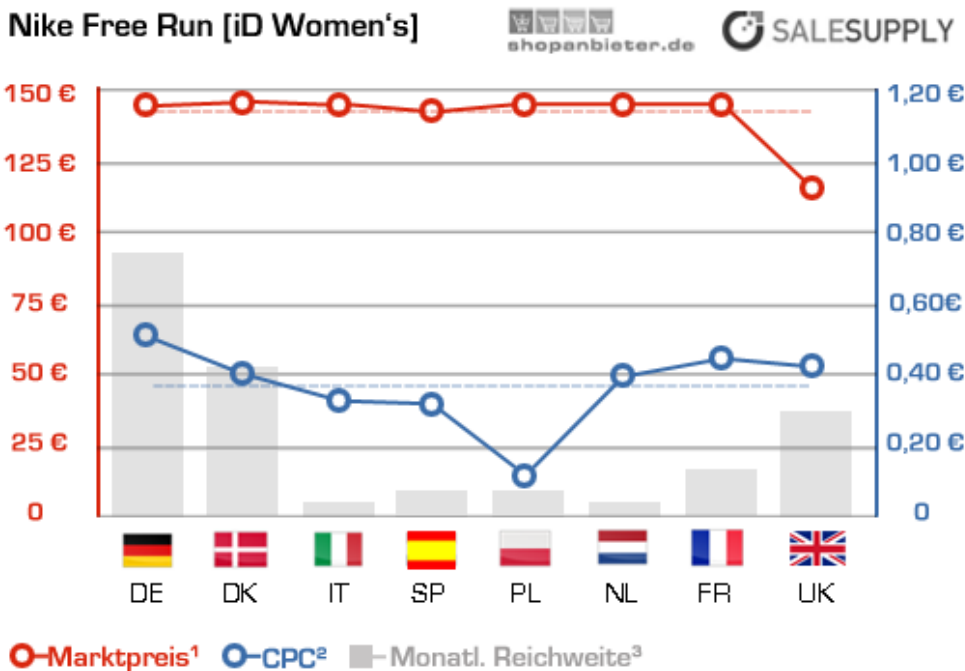
Der höchste Preis für eine Levi's Jeans 501 wird mit 118 Euro in Dänemark erzielt. Auch wenn dem in Polen lediglich ein Verkaufspreis von 72 Euro entgegensteht, betragen dort die CPC mit 21 Cent beinahe nur ein Viertel der Marketingkosten in Deutschland.

Daher hat Polen für dieses Produkt auch die niedrigste KUR (Kosten-Umsatz-Relation). Dort hätte man die niedrigsten Kosten für 100 Euro Umsatz.

Zu berücksichtigen ist gegebenenfalls, dass nur in Frankreich und Großbritannien eine zu Deutschland vergleichbare Reichweite im Internet für dieses Produkt vorliegt.

### Charts & Zahlen

Chart Feb 2013



	Marktpreis	CPC	Reichweite
DEUTSCHLAND	145,00 €	0,51 €	74.000
DÄNEMARK	145,60 €	0,40 €	40.500
ITALIEN	145,00 €	0,36 €	3.600
SPANIEN	142,00 €	0,31 €	5.400
POLEN	145,00 €	0,11 €	5.400
NIEDERLANDE	145,00 €	0,40 €	3.600
FRANKREICH	145,00 €	0,43 €	12.100
UNITED KINGDOM	117,28 €	0,42 €	27.100

Empfehlung Salesupply AG

Polen und Dänemark  
näher analysieren.

Produktgruppe Electronics

## Ipod Touch 5

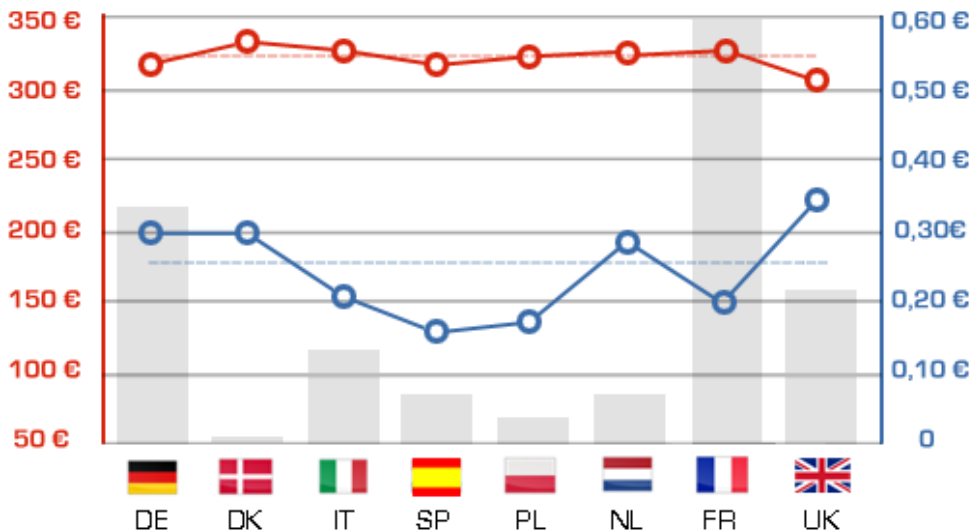
Erwartungsgemäß ist für dieses Produkt das Preisgefüge im Ländervergleich sehr stabil. In Dänemark kann ein etwas höherer Verkaufspreis als in anderen Ländern erzielt werden. Jedoch ist dieser Markt von unterdurchschnittlich wenig Internetauffrage bei vergleichsweise hohen Marketingkosten geprägt. Besonderes Augenmerk sollte daher auf Länder mit niedrigen Marketingkosten und hoher Reichweite gelegt werden.

Hier sticht Frankreich mit einer nahezu doppelt so hohen Reichweite (60.500 monatliche Suchanfragen) und einem durchschnittlichen CPC in Höhe von 20 Cent heraus. So lassen sich für Frankreich 30 % niedrigere Akquisekosten für Neukunden als im deutschen Heimatmarkt ableiten.

### Charts & Zahlen

Chart Feb 2013

#### Ipod Touch 5



○-Marktpreis<sup>1</sup> ○-CPC<sup>2</sup> ■-Monatl. Reichweite<sup>3</sup>

	Marktpreis	CPC	Reichweite
DEUTSCHLAND	319,00 €	0,30 €	33.100
DÄNEMARK	334,80 €	0,30 €	720
ITALIEN	329,00 €	0,21 €	12.100
SPANIEN	319,00 €	0,16 €	6.600
POLEN	323,50 €	0,17 €	2.900
NIEDERLANDE	327,00 €	0,28 €	8.600
FRANKREICH	329,00 €	0,20 €	60.500
UNITED KINGDOM	307,41 €	0,34 €	22.200

#### Empfehlung Salesupply AG

**Frankreich wegen der günstigen Konstellation zwischen Verkaufspreis, Marketingkosten und Reichweite näher recherchieren.**

Produktgruppe Electronics

## Sony PlayStation 3 [500 GB]

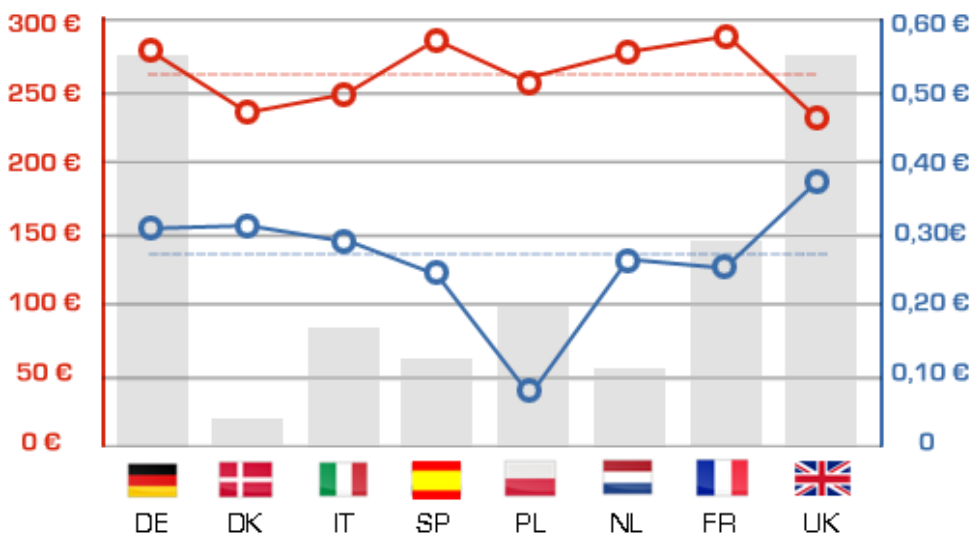
Bei diesem Produkt zeigt sich der internationale Markt im Preisvergleich nicht ganz so homogen wie beim iPhone Touch 5. So liegt der durchschnittliche Verkaufspreis in Deutschland mit 280 Euro vergleichsweise sehr hoch. Deutliche Effekte in anderen Ländern können sich jedoch bei der Betrachtung der Marketingkosten ergeben.

So liegen die CPC in Polen mit 8 Cent je Klick um knapp 75 % niedriger, als für einen Besucher in Deutschland ausgegeben werden muss. Und dies bei vorhandener Reichweite im Internet und vergleichsweise gutem Preisniveau.

### Charts & Zahlen

Chart Feb 2013

#### Sony PlayStation 3 [500Gb]



○-Marktpreis<sup>1</sup> ○-CPC<sup>2</sup> ■-Monatl. Reichweite<sup>3</sup>

	Marktpreis	CPC	Reichweite
DEUTSCHLAND	280,00 €	0,31 €	27.100
DÄNEMARK	238,00 €	0,32 €	1.600
ITALIEN	249,99 €	0,29 €	8.100
SPANIEN	286,77 €	0,24 €	6.600
POLEN	258,75 €	0,08 €	9.900
NIEDERLANDE	279,00 €	0,26 €	5.400
FRANKREICH	290,00 €	0,25 €	14.800
UNITED KINGDOM	233,33 €	0,37 €	27.100

Empfehlung Salesupply AG

Polen näher analysieren.

Produktgruppe Sport

## Wilson [Six.One 95 18x20 BLX]

Sportartikelhändler finden für dieses Produkt im internationalen Vergleich einen sehr differenzierten Markt vor. So können für den verglichenen Tennisschläger in Italien durchschnittlich fünfzehn und in Frankreich sogar über 20 Prozent mehr im Internet erzielt werden als in Deutschland.

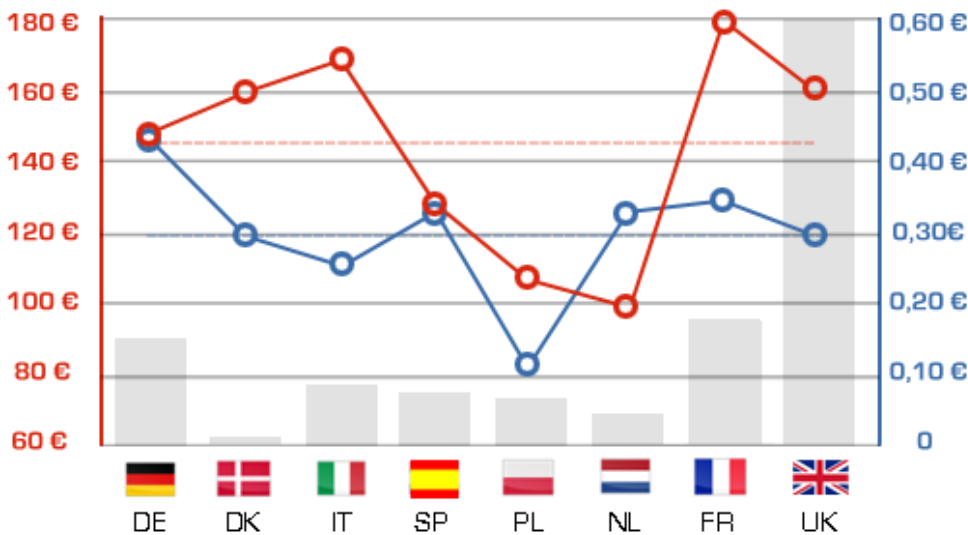
Gleichzeitig liegen die Marketingkosten zur Neukundengewinnung bei diesem Produktsegment um 20 % beziehungsweise über 40 % niedriger als im deutschen Heimatmarkt.

Für dieses Produktsegment gibt es damit gleich in mehreren Ländern günstige Ausgangssituationen.

### Charts & Zahlen

Chart Feb 2013

#### Wilson [Six one 95 18x20 BLX]



○-Marktpreis<sup>1</sup> ○-CPC<sup>2</sup> ■-Monatl. Reichweite<sup>3</sup>

	Marktpreis	CPC	Reichweite
DEUTSCHLAND	148,00 €	0,43 €	368.000
DÄNEMARK	160,64 €	0,30 €	33.100
ITALIEN	169,90 €	0,25 €	201.000
SPANIEN	127,25 €	0,32 €	165.000
POLEN	107,67 €	0,12 €	135.000
NIEDERLANDE	99,95 €	0,32 €	90.500
FRANKREICH	179,10 €	0,34 €	450.000
UNITED KINGDOM	160,49 €	0,30 €	1.500.000

**Empfehlung Salesupply AG**

**Italien, Frankreich, UK und auch Polen näher analysieren.**



Produktgruppe Schmuck

## Swarovski [Collier Alana]

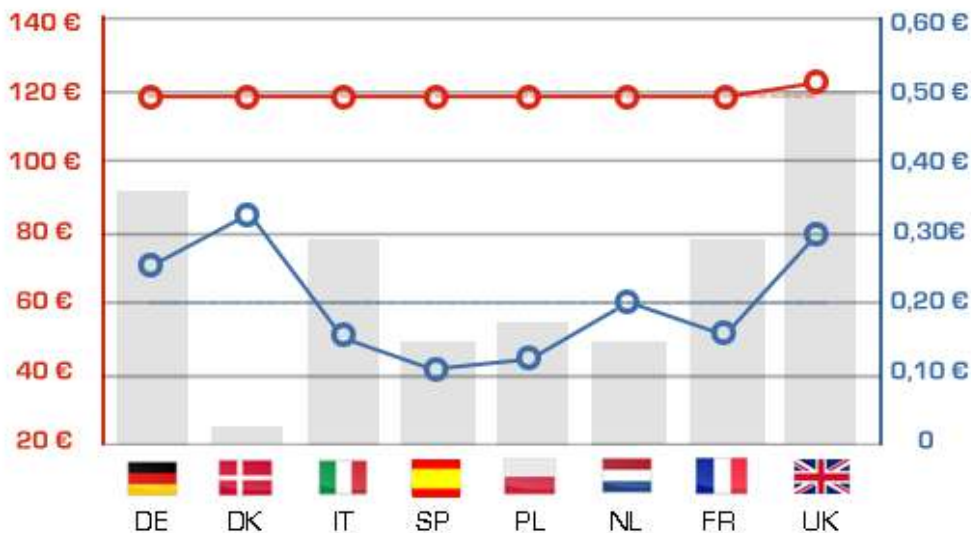
Da bei diesem Produkt offensichtlich die Preisvorgaben des Herstellers in nahezu allen Märkten eingehalten werden, gibt es beim Faktor Marktpreis keine Differenzen in den betrachteten Ländern. So ist theoretisch das attraktivste Land dasjenige mit den niedrigsten Marketingkosten. Dies sind in diesem Fall Spanien und Polen mit einem CPC in Höhe von 11 beziehungsweise 12 Cent. Sie stellen sich damit um mehr als die Hälfte günstiger als der deutsche Heimatmarkt.

Für dieses Produktsegment gibt es gleich in mehreren Ländern günstige Ausgangssituationen.

### Charts & Zahlen

Chart Feb 2013

#### Swarovski [Collier Alana]



○-Marktpreis<sup>1</sup> ○-CPC<sup>2</sup> ■-Monatl. Reichweite<sup>3</sup>

	Marktpreis	CPC	Reichweite
DEUTSCHLAND	119,00 €	0,25 €	301.000
DÄNEMARK	119,00 €	0,32 €	9.900
ITALIEN	119,00 €	0,15 €	246.000
SPANIEN	119,00 €	0,11 €	90.500
POLEN	119,00 €	0,12 €	110.000
NIEDERLANDE	119,00 €	0,20 €	90.500
FRANKREICH	119,00 €	0,15 €	246.000
UNITED KINGDOM	122,00 €	0,30 €	450.000

#### Empfehlung Salesupply AG

**Möglichen Markteintritt in allen Ländern (ohne Dänemark) prüfen. Dabei Fokus auf Italien und Frankreich legen.**

## Zur Methodik

### 1 Ermittlung Marktpreis

Der Marktpreis entspricht den durchschnittlichen Verkaufspreisen im Internet im jeweiligen Land, Stand: Anfang Februar 2013

### 2 Ermittlung CPC

Der angegebene Wert für den CPC entspricht den durchschnittlichen Kosten je Klick einer Google AdWords-Kampagne für das Produkt, Stand: Anfang Februar 2013

### 3 Ermittlung Monatliche Reichweite

Der Wert für die Monatliche Reichweite wurde zum jeweils vorder Klammer angegebenen Suchbegriff ermittelt.

#### Beispiel:

Für das Produkt NIKE FREE RUN [iD WOMEN'S] wurde die Reichweite für den Suchbegriff NIKE FREE RUN ermittelt, Stand: Anfang Februar 2013

## Premiumpartner bei der Internationalisierung



Die Salesupply AG ist ein internationales Netzwerk, das Unternehmen bei ihrer Onlineshop-Internationalisierung unterstützt. Einer erfolgreichen Internationalisierung liegt eine professionelle Lokalisierung zugrunde. Salesupply übersetzt Ihren Online-Shop und unterstützt Sie bei der Anpassung des landestypischen Designs und Layouts. Um Vertrauen beim Kunden zu schaffen, ist es auch möglich, eine lokale Adresse und Telefonnummer zu erhalten. Zudem bietet Salesupply weitere Leistungen, die ein Shop für einen rundum gelungenen Auftritt im Ausland benötigt: anerkannte Gütesiegel, passende Bezahlmethoden, Erstellung der AGB, rechtliche Unterstützung und mehr.

Salesupply stellt weiterhin international muttersprachlichen Kundensupport im jeweiligen Zielland zur Verfügung, der sich fachmännisch um Bestellungen, Abwicklung und mögliche Retouren kümmert. Zusätzlich bietet Salesupply dem Zielland angepasste Marketingmaßnahmen in den Bereichen SEO, Affiliate-Marketing, SEM, Social-Media, Leadgenerierung und mehr an.

Um eine zeitnahe Lieferung zu ermöglichen, sorgt Salesupply dank seines internationalen Logistik-Fulfillments zudem für Lagerung, Kommissionierung, Zustellung und die Bearbeitung von Retouren vor Ort. Salesupply ist der Experte für die Internationalisierung im Bereich E-Commerce.

**URL:** <http://www.salesupply.de>

## WEBSALE

Die WEBSALE AG entwickelt und betreibt seit 1996 umsatzfördernde und vertriebsorientierte Shop-systeme. Als First Mover im Bereich Software as a Service (SaaS) in Deutschland betreibt WEBSALE für Versandhandelsunternehmen die kontinuierlich weiterentwickelte Shopsoftware "WEBSALE eCommerce", derzeit in der Version V8 in der WEBSALE ServerCloud.

### Effiziente und perfekte Internationalisierung

WEBSALE bietet Ihnen effiziente Leistungen und Werkzeuge um durch Internationalisierung neue Absatzmärkte aufzubauen. Bedienen Sie alle Vertriebskanäle im Internet mit einer Lösung: Webshop, mobile, B2C, B2B, international, Shop in Shop und für Reseller. WEBSALE ermöglicht es Versendern, die unterschiedlichsten Vertriebskanäle zu nutzen und optimal der jeweiligen Zielgruppe anzupassen, und das bei höchster Professionalität in Benutzungskomfort und Service für jeden Kanal.

### Exklusiv und konkurrenzlos sicher

WEBSALE ist weltweit die einzige Shoplösung, die eine Vor-Zertifizierung des TÜV Süd mit dem Gütesiegel „s@fer-shopping“ erlangen konnte. Alle Internet-Server der WEBSALE AG sind außerdem PCI-zertifiziert und haben dadurch die geforderte Sicherheit für den Kreditkarten-Zahlungsverkehr nachgewiesen.

**URL:** <http://www.websale.de>

# SOQUERO™

## Online Marketing

Die im Jahr 2004 gegründete SoQuero GmbH mit Sitz in Frankfurt ist eine Online Marketing Agentur mit Schwerpunkt in den Bereichen Search und Social Media.

Mit einem rund 60-köpfigen Team aus Experten in Search Engine Optimization (SEO), Search Engine Advertising (SEA), Produktdatenmarketing (PDM) und Social Media Marketing (SMM) bietet das Tochterunternehmen der Intershop Communications AG eine professionelle Betreuung im Performance-Marketing.

SoQuero zeichnet sich durch die langjährige Online Marketing Erfahrung auf internationaler Ebene aus und managt Kampagnen in 41 Ländern in über 20 verschiedenen Sprachen in den Suchmaschinen Google, Yahoo, MSN/Bing, Yandex, Naver und Baidu.

SoQuero wird seit 2006 jährlich vom BVDW für professionelles SEO & SEA zertifiziert, ist vom bvh als Preferred Business Partner gelistet und in dem Bereich SEA als Google AdWords Certified Partner ausgezeichnet.

### Leistungen:

Suchmaschinenoptimierung (SEO)  
Suchmaschinenmarketing (SEA / SEM)  
Produktdatenmarketing (PDM)  
Social Media Marketing (SMM)

URL: <http://www.soquero.de>



shopanbieter.de  
Das Portal für den Internethandel

shopanbieter.de ist ein Info-Portal, das ganz auf den Bedarf von Betreibern von Online-Shops jeder Unternehmensgröße zugeschnitten ist. Neben dem größten deutschsprachigen Anbieterverzeichnis ist shopanbieter.de insbesondere für seine meinungsbildenden Fachartikel und praxisnahen Whitepaper bekannt. shopanbieter.de-Publikationen gelten in der Branche regelmäßig als Leitmedium für das jeweils behandelte Thema.

shopanbieter.de berichtet seit 2005 über aktuelle Entwicklungen im Online-Handel und gilt heute als eines der bekanntesten deutschsprachigen E-Commerce-Portale. Die Betreiber Peter Höschl und Nicola Straub unterstützen Unternehmen beratend und operativ erfolgreich im Auf- und Ausbau deren Onlinegeschäfts. Schwerpunkte hierbei sind:

- Strategieentwicklung
- Projektmanagement
- Daten-Management
- Shop- /Marktplatz-Management
- Steuerung / Controlling E-Commerce
- Online-Marketing
- Herstellerbeziehung zu Online-Händlern

## Impressum

Der vorliegende internationale Preisindex eine kostenlose Publikation von shopanbieter.de in Zusammenarbeit mit Salesupply AG, WEBSALE AG und SoQuero GmbH.

### Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 55 Abs. 2 RStV:

shopanbieter.de | Haydnstr. 21 |  
85521 Ottobrunn bei München  
Tel. +49 89 470 77 941 | Fax +49 89 665 93 747  
E-Mail: [info@shopanbieter.de](mailto:info@shopanbieter.de)  
Web: [www.shopanbieter.de](http://www.shopanbieter.de)  
Chefredakteur (für den Inhalt verantwortlich): Peter Höschl ([info@shopanbieter.de](mailto:info@shopanbieter.de))

### Autor

Peter Höschl | [shopanbieter.de](http://shopanbieter.de)

### Grafik, Layout & Satz

Uta Kroder (internetgarden®, Schwelm)

### Titelgrafikelement:

hin255 / fotolia.com

### Zuschriften unter: [info@shopanbieter.de](mailto:info@shopanbieter.de)

Weitere Informationen erhalten Sie auf dem Webauftritt unter <http://www.shopanbieter.de>

### Urheberrecht

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung sowie die Verarbeitung in elektronischen Systemen.

### Haftung

Das Autorenteam hat die in diesem Werk genannten Fakten sorgfältig und nach bestem Wissen gesammelt und aufbereitet. Das schließt jedoch nicht aus, dass sich trotz aufwändiger Kontrolle Fehler eingeschlichen haben. Insbesondere die Textteile, die sich auf juristische Sachverhalte beziehen, können kein Ersatz für eine anwaltliche Beratung sein. Außerdem ist zu bedenken, dass sich sowohl die Gesetzgebung als auch die Rechtsprechung im Fluss befinden. Der Herausgeber wird Sorge tragen, diesbezügliche wesentliche Änderungen zeitnah in das Werk einzuarbeiten. Er kann jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass alle Teile des Textes jederzeit auf dem aktuellsten Stand sind. Es obliegt der Sorgfaltspflicht der Nutzer, die genannten Fakten zu verifizieren. Der Herausgeber und das Team der Autoren freuen sich über konstruktive Kritik – sie ist ein Weg, die Qualität des Werkes fortlaufend zu verbessern.