

# E-Commerce im Vereinigten Königreich trotz Brexit-Unsicherheiten

22.08.2019

## 2019 erneut zweistelliges Wachstum erwartet / Von Charlotte Schneider

Bonn (GTAI) - Der Online-Handel im Vereinigten Königreich bleibt auf Expansionskurs. Innovative Geschäftsmodelle und neue Vertriebswege bieten auch kleinen Unternehmen Absatzchancen.

Der Online-Einzelhandel im Vereinigten Königreich entwickelt sich unbeeindruckt von Brexit-Unsicherheiten und nachlassendem privaten Konsum. Auch wenn die Stimmung im britischen Einzelhandel insgesamt gedämpft ist, nahm der Online-Einzelhandel mit 13,9 Prozent 2018 zweistellig zu. Auch für 2019 prognostiziert die E-Commerce Foundation gleichbleibende Zuwachsraten.

Diese dynamische Entwicklung geschieht auf Kosten des stationären Einzelhandels. Während immer mehr Läden auf den britischen Haupteinkaufsstraßen, den sogenannten "High Streets", schließen, zieht es Konsumenten zunehmend zum Einkaufen ins Internet. Fast ein Fünftel des Einzelhandelsumsatzes wird inzwischen online generiert. Damit sichert sich der britische E-Commerce-Markt im europäischen Vergleich noch vor Frankreich und Deutschland den Spitzenplatz.

## Bekleidung und Schuhe sind Verkaufsschlager

Die E-Commerce-Plattformen Amazon, eBay und Argos dominieren den britischen Online-Markt. Mit einem Anteil von über 33 Prozent am Online-Einzelhandelsumsatz war Amazon 2018 Marktführer. Das Unternehmen will seinen Wachstumskurs fortsetzen und gab Anfang Juli 2019 bekannt, weiter im britischen Markt zu investieren. Insgesamt sollen bis Ende 2019 rund 2.000 neue Stellen geschaffen werden.

### Anteil des Onlinehandels am gesamten Einzelhandelsumsatz (Juni 2019)

	Anteil (in %)
Lebensmittelläden	5,3
Kaufhäuser/Gemischtwarengeschäfte	18,4
Textil-, Bekleidungs-, Schuhgeschäfte	19,7
Haushaltswarengeschäfte	14,1
Sonstige spezialisierte Geschäfte	11,1
Non-Store Retailing *)	76,0

\*) Einzelhandel ohne Filialgeschäft, wie zum Beispiel Internethandel, Versandhandel, Teleshopping, Haustürverkauf, Automatenverkauf

Quelle: Office for National Statistics (ONS)

Bekleidung und Schuhe bleiben das wichtigste Produktsegment im E-Commerce-Bereich. Auch wenn mehr als zwei Drittel des Einzelhandelsumsatzes noch offline generiert werden, ist der Onlineverkauf der Wachstumstreiber der Modebranche. Neben Next, John Lewis und Asos gehört das schnell wachsende Unternehmen

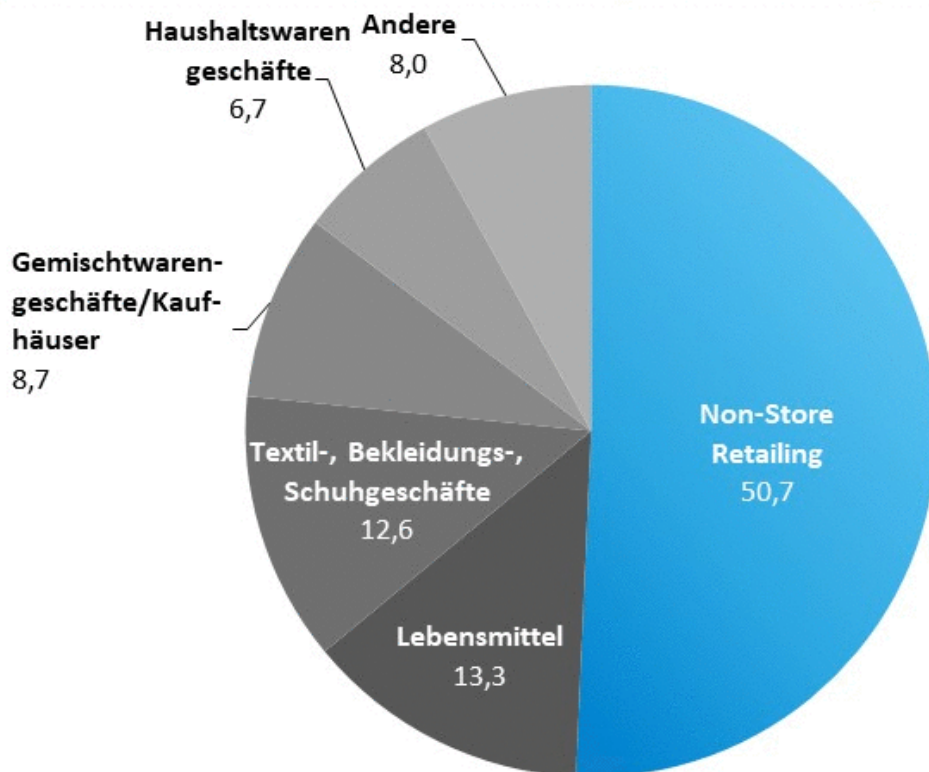
## E-COMMERCE IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH TROTZT BREXIT-UNSICHERHEITEN

Boohoo zu den größten Online-Modehändlern. Experten prognostizieren, dass der Umsatz von Boohoo 2019 auf über 1 Milliarde Pfund Sterling steigt.

Der Onlinehandel mit Lebensmitteln verliert hingegen an Tempo. Zwar soll der Sektor bis 2023 auf rund 10 Prozent der gesamten Lebensmitteleinzelhandelsumsätze anwachsen. Allerdings fällt es Anbietern immer schwerer, neue Kunden zu gewinnen. Neben den Onlineangeboten der Marktriesen Tesco, Asda und Sainsbury's gehört auch der Online-Supermarkt Ocado zu den Marktführern.

### Non-Store Retailing generiert mehr als die Hälfte des Online-Einzelhandelsumsatzes 1)

Umsatzanteil am Online-Einzelhandel (Juni 2019, in %)



1) Einzelhandel ohne Filialgeschäft

Quelle: ONS ; © 2019 Germany Trade & Invest

MKT201908218007.14

### Neue Trends im britischen E-Commerce-Markt

Beim Online-Shopping wird der Einkauf per Smartphone immer beliebter. Mehr als ein Drittel der Briten nutzten 2018 ihr Mobiltelefon, um jederzeit und von überall online einkaufen zu können. Die Nutzung von Laptops und stationären Computern beim Online-Shopping sank hingegen.

Auch der Einfluss von sozialen Medien auf das Kaufverhalten nimmt zu. Rund zwei Drittel der Briten besaßen 2018 ein Nutzerprofil in einem sozialen Netzwerk. Laut einer Umfrage der Royal Mail gab jeder vierte Internet-

## E-COMMERCE IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH TROTZT BREXIT-UNSICHERHEITEN

nutzer an, Produkte gekauft zu haben, die ihm zuvor in Social-Media-Beiträgen angezeigt wurden. Dabei gewinnt das In-App-Shopping mehr und mehr an Bedeutung.

Viele Briten zeigen sich aufgeschlossen für innovative Produkte, neue Vertriebswege und Technologien. Kleinere Unternehmen und Start-ups nutzen dies, um auch mit begrenzten Ressourcen erfolgreiche Geschäfte im Vereinigten Königreich aufzubauen.

Nachhaltigkeit spielt auch im digitalen Einzelhandel eine zunehmend wichtige Rolle. Gerade junge Briten informieren sich verstärkt über umweltbewusste Alternativen. Ob eine faire Produktionskette, umweltfreundliche Verpackungen oder eine CO<sub>2</sub>-reduzierte Lieferkette - den britischen Konsumenten ist es wichtig, dass sich die Anbieter mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen, neue Konzepte entwickeln und Fortschritte transparent kommunizieren.

### **Abo-Commerce bietet Wachstumschancen**

Die britische Offenheit gegenüber neuen Produkten und Vertriebswegen zeigt sich auch bei den sogenannten Abo-Boxen. Bei diesem Produkttyp bekommen Kunden, meist in einem monatlichen Rhythmus, ausgewählte Produkte nach Hause geliefert.

Die Bedeutung dieses E-Commerce-Segments hat in den vergangenen Jahren rasant an Bedeutung zugenommen. Jeder vierte Verbraucher hat inzwischen ein Abonnement für eine Box abgeschlossen. Nach Angaben der britischen Royal Mail soll das Marktvolumen für Abo-Boxen zwischen 2017 und 2022 auf rund 1 Milliarde Pfund Sterling steigen (+72 Prozent). Das dynamische Wachstum der Abo-Boxen wird dabei größtenteils von Start-ups vorangetrieben. Auch deutsche Unternehmen wie HelloFresh SE sind bereits erfolgreich auf dem britischen Markt vertreten.

Lebensmittelboxen, sogenannte "Food-Boxen", sind laut Royal Mail die beliebteste Abonnement-Kategorie der Briten. Rund drei Viertel aller Kunden haben ein Abonnement für eine Lebensmittel- oder Getränkebox abgeschlossen. Gerade neue Konzepte wie Biofleisch-Boxen oder verpackungsreduzierte Food-Boxen profitieren von aktuellen Verbrauchertrends. Auch Nischenprodukte, die spezielle Ernährungsweisen unterstützen, bieten gute Wachstumschancen.

### **No-Deal-Brexit birgt nicht nur Risiken**

Das Vereinigte Königreich könnte am 31. Oktober 2019 aus der Europäischen Union (EU) austreten. Noch ist unklar, wie die Handelsbeziehungen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich nach dem Austritt aussehen werden. Neben der möglichen Wiedereinführung von Zollverfahren bei einem No-Deal-Brexit bergen auch Wechselkursschwankungen nach dem geplanten EU-Austritt Risiken. Zudem drohen nach dem Brexit Lieferverzögerungen und längere Transportzeiten in das Vereinigte Königreich. Gerade im Zeitalter von Same-Day-Lieferungen können Zollabfertigungen britische Kunden abschrecken und Wettbewerbsnachteile für deutsche Online-Händler verursachen.

Profitieren würden deutsche E-Commerce-Anbieter aber durch mögliche Marktverschiebungen. Bislang ist das Vereinigte Königreich laut einer Studie der Beratungsgesellschaft PwC beim grenzüberschreitenden europäischen Onlineeinkauf noch das beliebteste Bezugsland der Deutschen. Zolltarife und längeren Versandzeiten könnten Verbraucher nach einem Brexit davon abschrecken, bei britischen Onlineshops zu bestellen.

Informationen zu Zollverfahren im Vereinigten Königreich: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Markte/Trends/E-Commerce/Thema-Zoll/zoll.html> ▶

## E-COMMERCE IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH TROTZT BREXIT-UNSICHERHEITEN

Informationen zu rechtlichen Grundlagen im europäischen E-Commerce-Markt: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Trends/E-Commerce/eu-recht.html>. ▶

### Kontaktadressen

Portale, Verbände, Behörden, Messen und Konferenzen	Internetadresse
IMRG - UK's Online Retail Association	<a href="http://www.imrg.org">http://www.imrg.org</a> ▶
British Independent Retailers Association	<a href="https://bira.co.uk">https://bira.co.uk</a> ▶
British Retail Consortium	<a href="https://brc.org.uk">https://brc.org.uk</a> ▶
Federation of Wholesale Distributors	<a href="http://www.fwd.co.uk">http://www.fwd.co.uk</a> ▶
eCommerce Expo	<a href="http://www.ecommerceexpo.co.uk">http://www.ecommerceexpo.co.uk</a> ▶
Internet Retailing Expo	<a href="https://internetretailingexpo.com">https://internetretailingexpo.com</a> ▶

Weitere Informationen zum Vereinigten Königreich finden Sie unter <http://www.gtai.de/vk>. ▶

Über den geplanten Brexit informiert Germany Trade & Invest regelmäßig auf der Sonderseite <http://www.gtai.de/brexit>. ▶

## KONTAKT

Charlotte Schneider

☎ +49 228 249 93 279

✉ [Ihre Frage an uns](#)

---

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.