

Fakten zu den 500 erfolgreichsten US-Online Händlern

✖ Einmal im Jahr erscheint in den USA der "Top 500 Retailers Guide". In diesem Werk finden sich die wichtigsten Fakten des US-Onlinegeschäfts, das mit einem Umsatz von \$166 Milliarden aufwarten kann. Aus den Ergebnissen dieser Studie lassen sich auch Erkenntnisse für den deutschen Online-Markt ziehen.

Hier finden Sie die Kernaussagen des Berichts im Überblick.

Schon vor einiger Zeit haben wir über die **zehn größten US-Webshops** berichtet, heute haben wir die Hintergrundinformationen für Sie aus dem Englischen übertragen und zusammengestellt. Man erfährt einiges über die Marktstruktur in den USA und die Branchenverteilungen.

Wachstumsmaschine

Als Gruppe haben die Top 500 ihre Online-Umsätze in 2007 um 21,6% steigern können und sorgten mit \$101,7 Milliarden für den größten Teil der gesamten nationalen Online Einzelhandelsumsätze von \$160 Milliarden.

Online Umsätze nach Sparten

Eine Gesamtzahl von 148 (30%) der Top 500 Online-Einzelhändler in den USA gehören den traditionellen Handelsketten, 82 (16%) den Versandhandelshäusern und Direktmarketing Firmen. 51 (10%) der Umsätze machten die Markenhersteller und 219 (44%) Firmen, die ausschließlich über das Internet verkaufen. Weil Sie einen Großteil der größten Online Shops kontrollieren, machten die Einzelhandelsketten 39,9% der Umsätze der Top 500 in 2007, der Versandhandel 15,5% und die Hersteller 13,7% und reine Internet Händler 30,9%.

Online-Wachstumsraten nach Sparten

Von den im Top 500 Guide geführten Firmen konnten die Versandhändler (30,8%) und die reinen Internet Händler (22,2%) mit den größten Wachstumsraten aufwarten. Im Vergleich schafften die Markenhersteller im Bereich der Top 500 21,7% und die Handelsketten 18,4%.

Die 1-Milliarde-\$-Gruppe

In 2007 gaben 21 Firmen Online-Umsätze in der Höhe von \$1 Milliarde oder mehr an. Im Vergleich dazu waren es im Vorjahr nur 17 Firmen gewesen.

Alles lässt sich Online verkaufen!

Alle 14 in den Top 500 erfassten Warengruppen konnten 2007 zweistellige Zuwachsraten verzeichnen. Die höchsten Wachstumsraten konnten Spezialartikel, die nicht aus dem Bereich Bekleidung stammen, verzeichnen, die ihre Umsätze um 47% steigern konnten.

Gewinner und Verlierer

Prozentual war Green Mountain Coffeeroasters mit einem Zuwachs von 250% der große Gewinner unter den Top 500. Währenddessen hatte Palm Inc. mit einem Rückgang der Online Umsätze um 45% die schlechteste Performance zu verzeichnen. Knapp hinter den Spezialartikeln kamen auch schon die Online-Juweliere, die 2007 einen Zuwachs der

Gesamtverkäufe von 36% verzeichneten, was der Summe von \$772 entspricht. Die zahlenmäßig größte Gruppe von Händlern, nämlich die, der Kategorie Bekleidung und Accessoires, zeigten auch 2007 wieder, dass Kunden keine Bedenken haben, Kleidung online zu bestellen. Zusammengefasst konnte diese Gruppe ihre Umsätze um 24% auf \$12,4 Milliarden steigern.

Suchmaschinen Marketing

Amazon.com haben im vergangenen Jahr die Rankings im Bereich "Natural Search" angeführt, indem Sie in 6 von 20 Kategorien an der ersten Stelle standen. Auf dem zweiten Platz lag hier Overstock.com mit 3 von 20 ersten Stellen. Beim Pay-per-Click-Marketing kontrollierten die Einzelhändler 85% der Top 60 Plätze. Sears.com und Target.com hatten dabei vier der teuersten Placements.

Den Originalartikel, der in englischer Sprache bei internetretailer.com erschienen ist, finden Sie hier.

Der Vollständigkeit halber hier noch einmal die Liste der 500 umsatzstärksten US-Online-Händler:

Amazon.com Inc. \$14.8 Mrd.
Staples Inc. \$5.6 Mrd. (Details)
Office Depot Inc. \$4.9 Mrd.
Dell Inc. \$4.2 Mrd.
HP Home & Home Office Store \$3.4 Mrd.
OfficeMax Inc. \$3.2 Mrd.
Apple Inc. \$2.7 Mrd.
Sears Holding Corp. \$2.6 Mrd.
CDW Corp. \$2.4 Mrd.
Newegg.com \$1.9 Mrd.