

Marketplaces in Spanien

Marketplaces bieten interessante Alternativen für die Internationalisierung von Online-Geschäften. Sie ermöglichen es, eine große Zahl von Neukunden mit einem geringen finanziellen Aufwand zu erreichen. Bei der Auswahl eines Marketplaces ist es wichtig zu wissen, wie beliebt und wie frequentiert dieser in dem jeweiligen Markt ist.

Update: Rakuten beendet Geschäfte in Spanien

Marketplaces wie Amazon und Alibaba gewinnen weltweit an Bedeutung. Diese Entwicklung wird sich künftig fortsetzen, das ist das Ergebnis des Berichts von "Rise of the Global Market Places", verfasst von der Ecommerce Foundation und der Nyenrode Business University. Danach sollen Marketplaces im Jahr 2020 39 % des E-Commerce Umsatzes weltweit generieren. Wenn man das Wachstum von Alibaba von 32 % im letzten Quartal auf 4,8 Milliarden Euro betrachtet, scheint diese Prognose alles andere als unrealistisch.

Wichtigste Marketplaces in Spanien

Auch in Spanien sind Marketplaces die wichtigsten Player im Online-Handel. Dem Bericht zufolge besaßen Amazon und Ebay im Jahr 2015 einen Marktanteil am spanischen E-Commerce in Höhe von 20%.

Obwohl Amazon die in Spanien generierten Umsätze nicht veröffentlicht, gilt dieser Marketplace als eindeutiger Platzhirsch im spanischen Online-Handel. Der Online-Riese hat sich mit seiner ausgefeilten Logistik und aggressiven Preispolitik als Marktführer etabliert. Nach Angaben von comScore waren Amazon und Ebay im Juli 2015 die meistbesuchten Marketplaces in Spanien mit 6,9 Millionen (Amazon) und 4,8 Millionen (Ebay) Besuchern.

Aber auch die amerikanischen Marketplaces bekommen den Druck der asiatischen Konkurrenz zu spüren: Rakuten und Alibaba haben sich in Spanien etabliert und bieten mittlerweile interessante Alternativen zu den amerikanischen Unternehmen. So war Alibaba im Juli 2015 der am drittmeisten besuchte Marketplace in Spanien mit 3,9 Millionen Besuchern.

Nationale Anbieter zweitrangig

Spanische Marketplaces haben dagegen bisher eine untergeordnete Rolle gespielt. Dies möchte aber die spanische Warenhauskette El Corte Inglés ändern und sich als führender Marketplace für spanische Marken etablieren. Ein anderes Beispiel hierfür ist der spanische Marketplace Vibbo. Ursprünglich konzipiert als eine Plattform für Privatanzeigen, werden nun auch Produkte von Unternehmen angeboten. Andere spanische Marketplaces, wie beispielsweise der Weinanbieter Vinus, haben sich auf einzelne Produktsegmente spezialisiert.

Fazit

Obwohl die Anzahl verschiedener Marketplaces in Spanien nicht so groß ist wie in Deutschland, spielen Marketplaces eine wichtige Rolle. Online-Händler müssen die Vor- und Nachteile zwischen der Nutzung von Marketplaces und/oder dem Betrieb eines eigenen Online-Shops in Spanien abwägen. Jedenfalls muss jeder Online-Händler dafür sorgen, dass er die rechtlichen Bestimmungen des Ziellandes einhält. Dies muss nicht schwierig sein, denn Trusted Shops bietet rechtssichere Lösungen, die Sie leicht in Ihrem Online-Shop umsetzen können.

Haben Sie Fragen zum Cross-Border-Handel? Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, wir unterstützen Sie gerne im Cross-Border-Verkauf. (rg)

Update: Rakuten beendet Geschäfte in Spanien

Rakuten hat in einer Pressemitteilung („Rakuten Reviews Operations to Ensure European Business Is Future Fit“) angekündigt, dass die Geschäfte in Spanien, Großbritannien und Österreich

eingestellt werden. Die Geschäfte in Deutschland und Frankreich werden fortgesetzt.

Bilquelle: Lukasz Stefanski/shutterstock.com