

UK: Den Markt verstehen und Chancen nutzen

UK bietet sich aus verschiedenen Gründen als Expansionsmarkt für deutsche Händler an. Dennoch schrecken einige Händler ab, weil der Markt als entwickelt gilt und der Brexit viel Unsicherheit verbreitet. Was kaufen englische Verbraucher gern online und worauf legen sie wert? Prüfen Sie, ob sich der Markt für Sie lohnt.

Daten und Fakten

Der E-Commerce Markt in UK gehört zu den größten in Europa. Während der E-Commerce Marktwert in Deutschland 71,2 Milliarde Euro ausmacht, sind es in UK 143,9 Milliarden. Bei einer Bevölkerungsanzahl von fast 65 Millionen Einwohnern, zählen 41 Millionen zu Online-Shoppern. Ein Markt mit viel Potenzial, aber zugegebener Weise auch starker Konkurrenz.

Die Zielgruppe ist anspruchsvoll

Da Online-Shopping recht ausgereift ist in UK, sind die Verbraucher erfahren und entsprechend hoch sind ihre Erwartungen, was Kunden- und Lieferservice angeht. Die Lieferung am nächsten Tag „next day delivery“ gehört mittlerweile zum Standard. Schnelle Lieferzeiten sind ein Merkmal der Differenzierung, entsprechend hart umkämpft ist der Markt. Verbraucher sind aber auch bereit für entsprechende Zusatzleistungen zu zahlen. Auch kostenlose Rücksendungen werden von vielen UK Shops angeboten. Hier gilt es kreativ zu sein als deutscher Händler. Wichtig ist aber immer, nur das zu versprechen, was gehalten werden kann. Falsche Versprechen werden schnell mittels schlechter Bewertungen bestraft.

Was wird am meisten online gekauft?

Betrachtet man die verschiedenen Kategorien, die online verkauft werden, so lässt sich feststellen, dass die Mode- und Bekleidungsindustrie an erster Stelle steht, gefolgt von Elektronik, der Reiseindustrie und der Schönheits- und Gesundheitsbranche.

Als Segmente mit dem größten Wachstum lassen sich die folgenden Branchen identifizieren:

- Möbel und Einrichtung
- Baby Produkte
- Spezielle Lebensmittel
- Produkte rund um Haustiere
- Handgemachte Waren

Marktplatz oder Shop?

Mit 16% Marktanteil gehört Amazon zu den großen Playern des E-Commerce in UK gefolgt von Tesco (9%) und eBay (8%).

Ca. 30 % kaufen auf Marktplätzen ein, weshalb diese einen guten Einstieg in den Markt bieten. Vergleicht man die Zahl jedoch mit Käufern in „UK Shops“, so liegt dort der Anteil bei mehr als dem Doppelten. Wer also richtig Fuß auf dem englischen E-Commerce Markt fassen will, sollte sich die Mühe machen, einen landespezifischen Shop aufzusetzen.

Ein Markt ohne Abmahnungen

Wie auch in Deutschland, basieren die meisten Rechtsvorschriften, die für Online-Händler relevant sind, auf EU Richtlinien und Verordnungen. In vielen Punkten ähneln sich die Vorschriften, wie etwas hinsichtlich des Widerrufsrechts oder den harmonisierten Informationspflichten. Anders als in

Deutschland gibt es in UK keine Abmahnungen. Behörden, wie die [Datenschutzbehörde ICO](#) oder die [Wettbewerbsbehörde CMA](#) greifen zwar in den Markt ein, verfolgen dabei aber mehr einen erzieherischen Ansatz als einen bestrafenden. Deutsche Händler, die es gewohnt sind, sich streng an den Gesetzeswortlaut zu halten, werden es einfacher in UK haben. „The spirit of the law“ ist einer von [5 Gründen, warum es sich lohnt, nach UK zu verkaufen](#).

Die richtige Lokalisierung

Investieren Sie in Website Texte, die wirklich Englisch sind! Die geringe Sprachbarriere macht die Kommunikation mit Kunden einfacher. Wenn Sie sich für einen lokalisierten Shop entscheiden, sollten Sie in jeden Fall darauf achten, dass Ihre Website Engländer anspricht. Dafür ist wichtig, dass die Texte auf Englisch, wie es vor Ort gesprochen wird, und entsprechend dem Wortgebrauch der Zielgruppe verfasst sind.

Die Dynamik des Markets sowie die stetige Neugier auf Neues macht UK zu einem Markt, auf dem Sie sich gut von der Konkurrenz abheben können, wenn Sie innovative und außergewöhnliche Produkte anbieten. Anbieter von Nischenprodukten werden es wahrscheinlich einfacher haben, als allgemeine „Kaufhaus-Shops“.

Brexit- und nun?

Der Brexit wirft immer noch viele Fragen auf. Nach dem ersten Fahrplan, den UK Premierministerin Theresa May vorgestellt hat, soll das offizielle Austrittsersuchen im Frühjahr 2017 gestellt werden. Bis mindestens zur ersten Hälfte 2019 ist UK somit noch Teil der EU und erst danach werden sich Änderungen einstellen. Soweit zur Zeit absehbar wird UK ein eigenes Modell hinsichtlich der Beziehung zur EU ins Leben rufen und keinem existierenden, wie etwa dem Schweizer oder dem Norweger Modell folgen. Klar ist, dass der Brexit auch Änderungen für Online-Händler mit sich bringen wird, aber gewiss ist auch, dass diese Änderungen sich sehr langsam vollziehen werden und allen Teilnehmer die Möglichkeit geben wird, entsprechende Anpassungen machen zu können. Der Brexit sollte also kein Argument sein, eine geplante Erweiterung auf den UK Markt abzusagen.

[Zur den Besonderheiten des UK E-Commerce Marktes, sowie zu den rechtlichen Anforderungen beraten wir Sie gern. Kontaktieren Sie unser internationales Expertenteam.](#)