



**Wirtschaftspotenziale durch
grenzüberschreitenden Online-Handel**

Der grenzüberschreitende Online-Handel

- Verbraucher profitieren von großer Produktauswahl und günstigen Preisen
- Händler erschließen sich neue Märkte und Kundengruppen
- Potenzial für Wirtschaftswachstum und Standort Deutschland

A. Verbraucher und der grenzüberschreitende Online-Handel

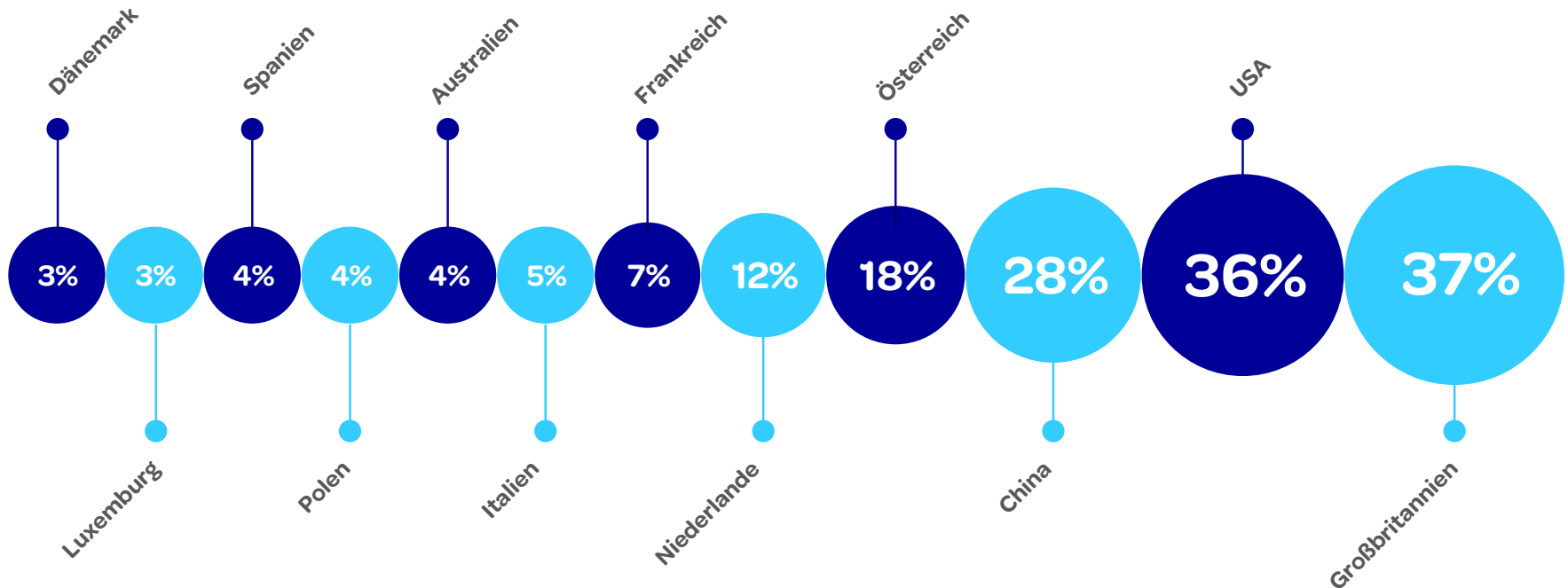
- Online-Umfrage unter 1.005 Verbrauchern
- 697 Befragte kaufen bereits seit 5 Jahren oder länger Produkte oder Dienstleistungen online ein
- Internetnutzer im Alter zwischen 18 und 60 Jahren
- Internetrepräsentative Quotierung nach Geschlecht und Alter
- Feldzeit: 1. bis 5. Juni 2012
- Online-Befragung über das Consumerpanel der INNOFACT AG

Grenzüberschreitender Online-Kauf



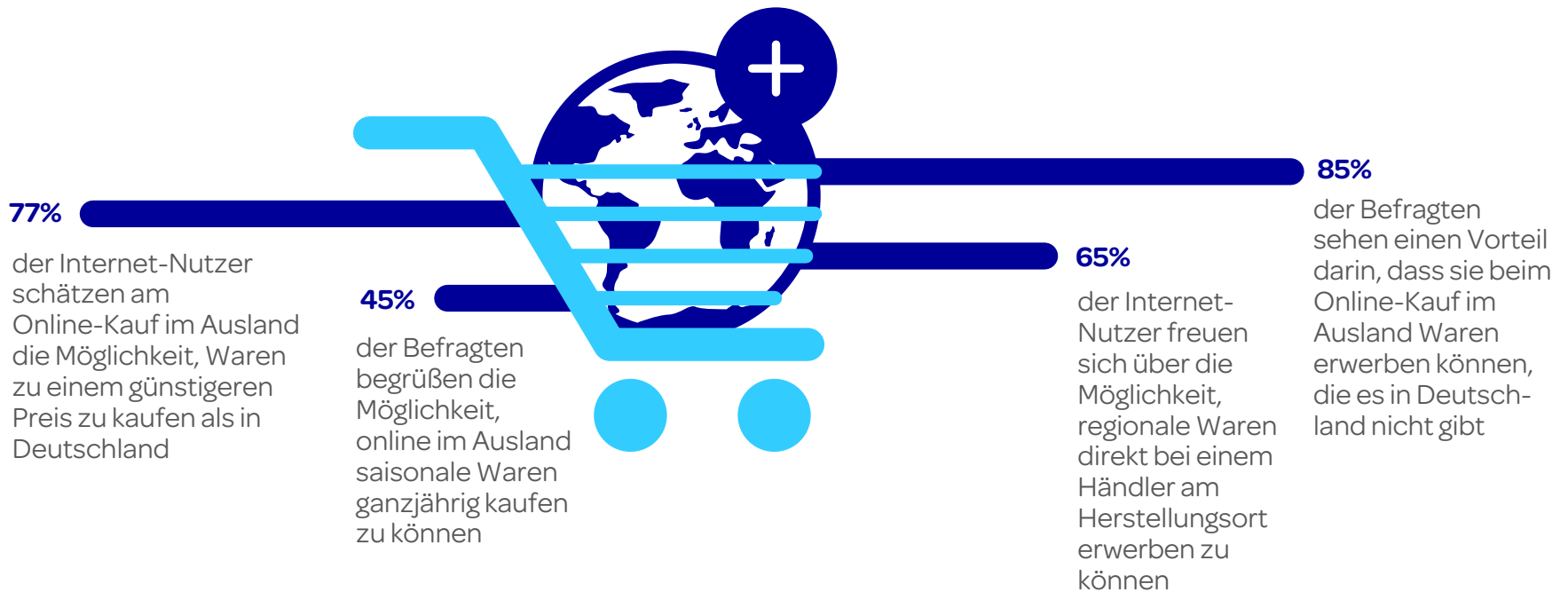
40% der deutschen Internet-Nutzer haben noch nie online bei einem Anbieter im Ausland Ware bestellt oder gekauft. 60% der Befragten haben schon mindestens einmal ein Produkt von einem Händler im Ausland online bestellt oder gekauft.

Ausländische Lieblingsmärkte deutscher Internet-Nutzer



In Großbritannien kaufen deutsche Verbraucher online am liebsten ein: 37% der Befragten haben in den letzten 12 Monaten online bei einem Anbieter in Großbritannien bestellt oder gekauft, fast genauso viele haben in den USA bestellt oder gekauft (36% der Befragten). Die Plätze drei und vier belegen China (28%) und Österreich (18%). Unter den Top Ten sind außerdem die Niederlande (12%), Frankreich (7%), Italien (5%), Australien, Polen und Spanien (jeweils 4%).

Gute Gründe für den Online-Kauf im Ausland



Hindernisse beim Online-Kauf im Ausland

72% der Internet-Nutzer schrecken aufgrund der hohen Kosten beim internationalen Versand vom online Einkauf im Ausland zurück

67% der Internet-Nutzer kaufen wegen allgemein fehlendem Vertrauen nicht online bei Anbietern im Ausland

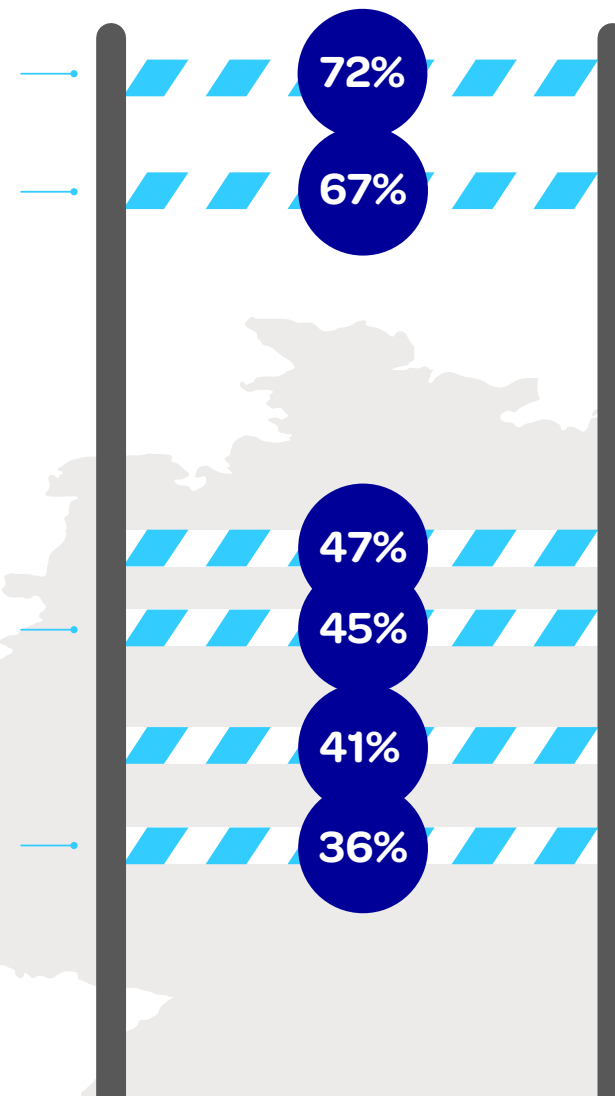
45% der Internet-Nutzer beklagen schlechte internationale Versandservices und kaufen deshalb nicht online bei Anbietern im Ausland

36% der Internet-Nutzer halten sich wegen Wechselkurschwankungen beim Online-Kauf im Ausland zurück

72% der Befragten halten sich aufgrund von unklaren rechtlichen Bestimmungen beim Online-Kauf im Ausland zurück

47% der Befragten führen Schwierigkeiten beim internationalen Bezahlen als Grund an, nicht online im Ausland einzukaufen

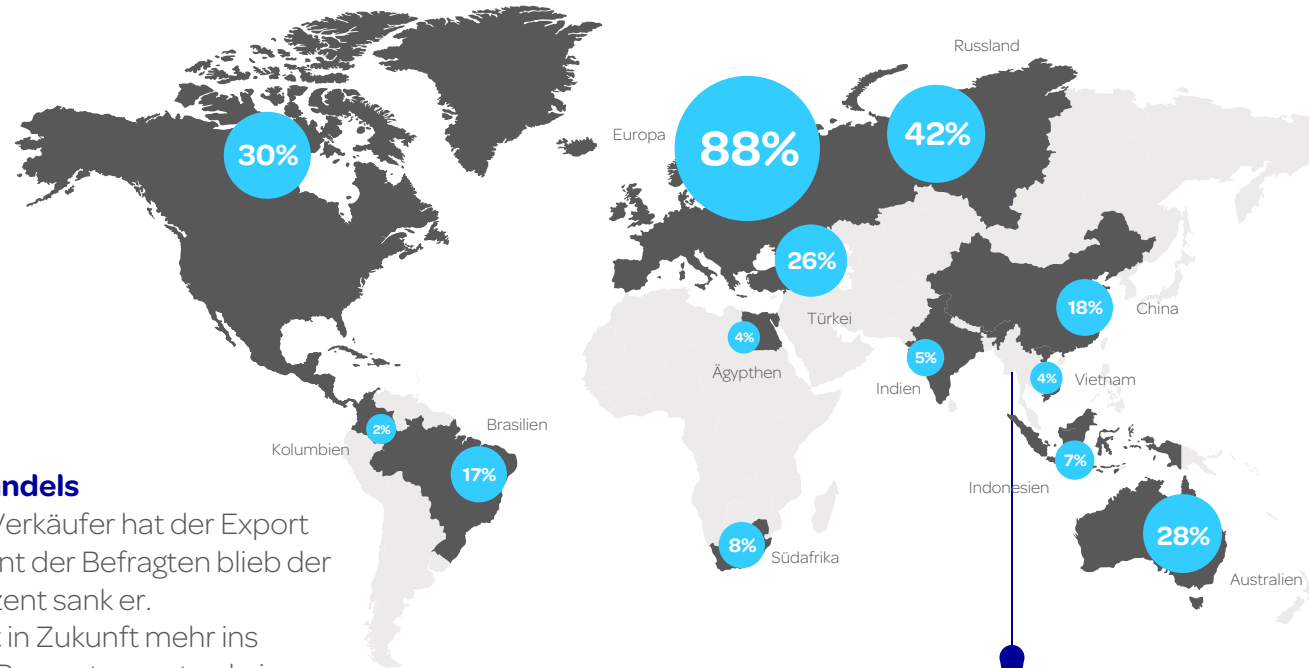
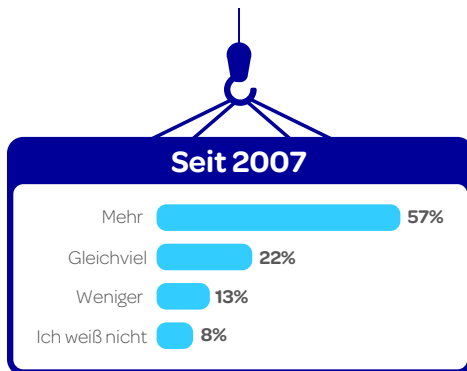
41% der Befragten kaufen aufgrund von Sprachbarrieren nicht online im Ausland ein



B. Grenzüberschreitender Handel aus Sicht der Händler

- Umfrage unter 869 Händlern, die unter anderem eBay als Verkaufsplattform nutzen
- Feldzeit: 12. Dezember 2011 bis 05. Januar 2012
- Online Business Barometer im Auftrag von eBay, durchgeführt durch das unabhängige Londoner Marktforschungsinstitut FreshMinds

Entwicklung des grenzüberschreitenden Online-Handels aus Sicht der Händler



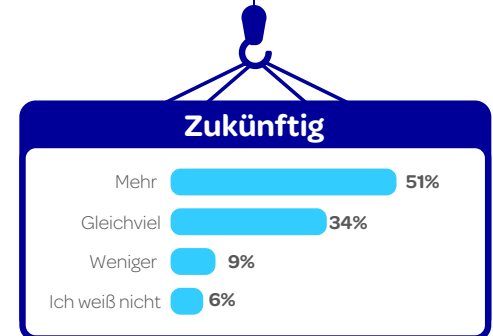
Die Entwicklung des grenzüberschreitenden Online-Handels

Bei 57 Prozent der befragten Online-Verkäufer hat der Export seit 2007 zugenommen. Bei 22 Prozent der Befragten blieb der Auslandsabsatz gleich und bei 13 Prozent sank er.

Jeder zweite Online-Händler erwartet in Zukunft mehr ins Ausland zu exportieren als heute. 34 Prozent erwarten keine Änderung beim Auslandsabsatz. Von einem geringeren Export gehen nur 9 Prozent der Händler aus.

Die größten Auslandsmärkte für den Online-Handel

88 Prozent der befragten Händler haben in den vergangenen zwölf Monaten Waren ins europäische Ausland exportiert. Die nächstgrößten Empfänger von Handelswaren sind Russland (42%), die englischsprachigen Märkte in Nordamerika (30%) und Australien (28%) sowie die Türkei (26%).

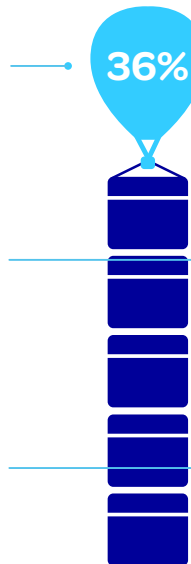


Vorteile des Online-Verkaufs ins Ausland

An der Möglichkeit, Waren ins Ausland zu verkaufen, schätzen die befragten Verkäufer vor allem, dass sie dadurch ihren Kundenbestand vergrößern können (36%). Weitere Vorteile sind der Absatz einer größeren Menge an Produkten (34%), die Waren anbieten zu können (13%) und die Sammlung neuer Erfahrungen in anderen Märkten (9%).



Die Möglichkeit den Kundenbestand zu erhöhen



Die Möglichkeit eine größere Menge an Produkten zu verkaufen



Die Möglichkeit Waren zu einem höheren Preis zu verkaufen als in Deutschland



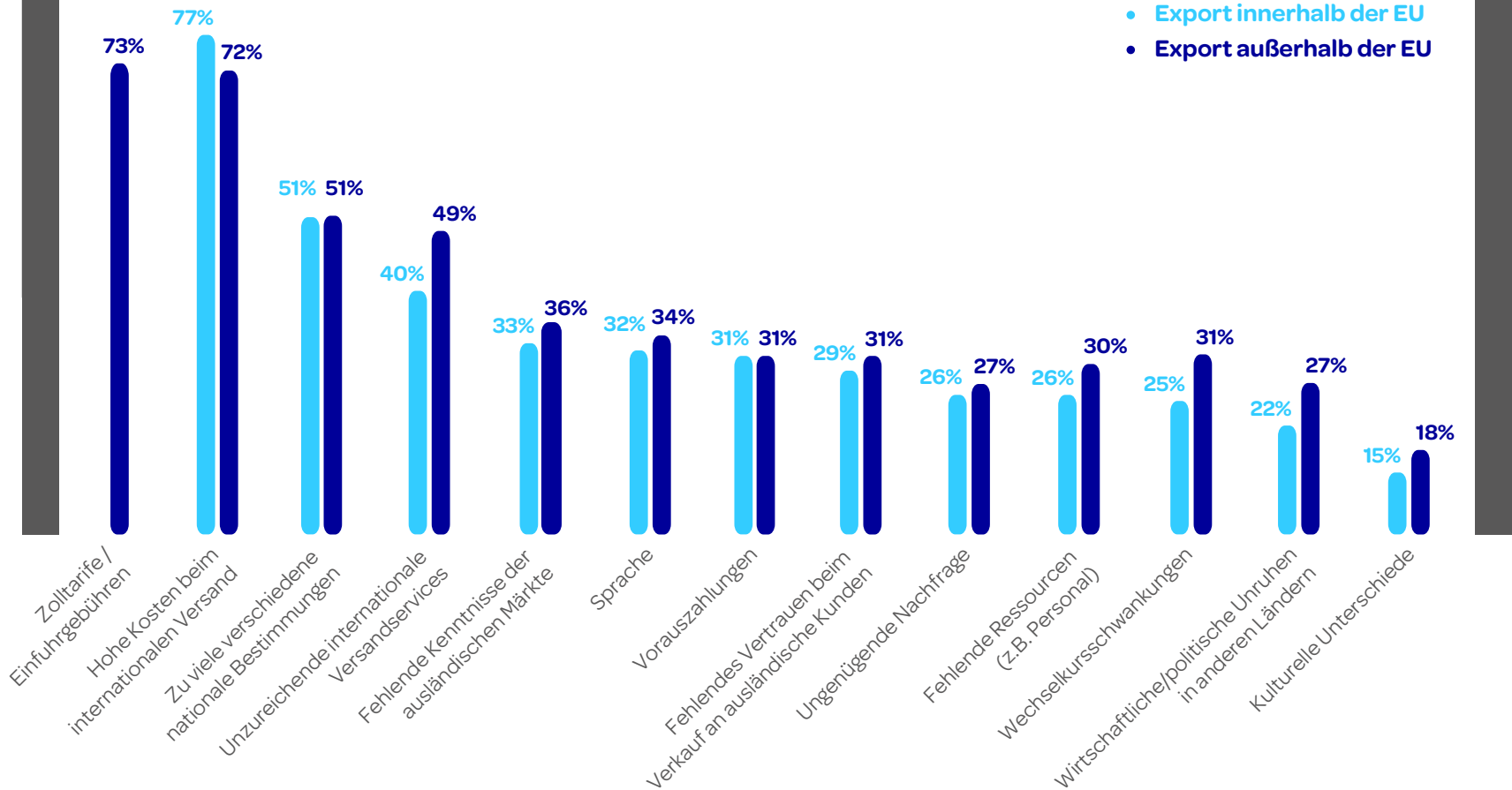
Die Möglichkeit beim Handel über verschiedene Märkte neue Erfahrungen zu sammeln

Die Möglichkeit in Deutschland unbeliebte Produkte verkaufen zu können

Die Möglichkeit saisonale Ware ganzjährig verkaufen zu können



Hindernisse für den Online-Verkauf ins Ausland



C. Wirtschaftswachstum durch grenzüberschreitenden Online-Handel

- Ökonomische Studie von Sidley Austin LLP und Prof. Marcelo Olarreaga von der Universität in Genf
- „Towards Commerce 3.0: Roadmap for Building Sustainable Growth into Commerce“ - Positionspapier von eBay - vorgestellt in Brüssel im März 2012



Ergebnisse

- 80 Prozent der eBay-Händler exportieren in fünf oder mehr Länder
- „Überlebenschancen“ für Händler auf eBay höher als im Offline-Handel
- Transaktionskosten haben im Online-Handel eine um 60 Prozent geringere Bedeutung als im Offline-Handel
- Das Bruttoinlandsprodukt könnte theoretisch um 15,6 Prozent wachsen, wenn alle internationalen Transaktionen die gleichen günstigen Transaktionskosten aufweisen würden wie im Online-Handel

Fünf Empfehlungen für mehr grenzüberschreitenden Handel

- I. Nachvollziehbare, günstige und schnelle grenzüberschreitende Versanddienste
- II. Vereinfachung und Vereinheitlichung von Mehrwertsteuersätzen sowie Zollgebühren
- III. Harmonisierte Rahmenbedingungen für mehr Einfachheit und Transparenz für Verbraucher und kleine Händler
- IV. Die gegenseitige Anerkennung von Zollprogrammen zur Erleichterung des grenzüberschreitenden Handels
- V. Anerkennung des Wertes von Innovationen – für noch bessere Technologien und Dienste für die Informationsgesellschaft



Wirtschaftspotenziale durch grenzüberschreitenden Online-Handel

eBay