

+++ Ahrens+Sieberz +++ Bakker +++ BALDUR-Garten +++ Garten Prima +++ Garten Schlüter +++ Gärtner  
Pötschke +++ MeinGarten Shop +++ PlantShop +++ Terra-Pflanzenhandel +++ TOM-Garten +++ Ahrens+Sie

## Studiensteckbrief E-Shop-Analyse Pflanzen und Garten 2014

erarbeitet von:  
research tools, Esslingen am Neckar

Juni 2014



**research tools**

Marketingmaßnahmen  
erfassen, verstehen, bewerten

Studiensteckbrief E-Shop-Analyse  
Pflanzen und Garten 2014

# Information zur Studie (1)

## Key facts (Auswahl):

- Der Sortimentsumfang der zehn untersuchten Pflanzen- und Garten-Online-Shops reicht von rund 300 bis hin zu über 6700 Einzelprodukten.
- Die einzelnen Pflanzen- und Garten-E-Shops setzen innerhalb der Standard-Warengruppen sowie bei der Markenvielfalt unterschiedliche Schwerpunkte. In fast allen Warengruppen bestehen deutliche Preisunterschiede.
- Die E-Shops setzen ihre Kaufanreize primär in Form von Rabatten und aktuellen Angeboten. Treueboni, Gewinnspiele oder anderweitige Anreize werden eher selten genutzt. Während einige E-Shops auf Rabatte verzichten, unterscheiden sich die übrigen deutlich hinsichtlich der durchschnittlich verwendeten Rabattierung.
- Die Suchfunktion der untersuchten E-Shops arbeitet unterschiedlich effektiv. Zeigen einige Suchen nur wenige und meist passende Treffer an, so listen andere bei gleichem Suchbegriff mehrere Hundert Produkte.
- Die Anbieter offerieren eine unterschiedliche Serviceorientierung. Einige E-Shop-Betreiber haben hier deutliche Defizite.

# Information zur Studie (2)

## Sie möchten wissen:

- wie gut Ihr E-Shop die Orientierung seiner Kunden unterstützt?
- wie das Sortiment Ihres E-Shops im Wettbewerbsvergleich strukturiert ist?
- welche wichtigen Herstellermarken Ihrem E-Shop fehlen?
- wie Ihr E-Shop sich im Wettbewerbsumfeld preislich positioniert?
- in welchen Warengruppen Ihr E-Shop für Verbraucher preislich attraktiv ist?
- wie serviceorientiert Ihr E-Shop aufgebaut ist?
- wie sich die Stärken und Schwächen ihres E-Shops auf die Performance auswirken?

## Forschungsdesign:

Die vorliegende Studie basiert auf Daten, die im Zeitraum April-Juni 2014 von research tools auf den einzelnen Seiten der Online-Garten Shops von Ahrens+Sieberz, Bakker, BALDUR-Garten, Garten Prima, Garten Schlüter, Gärtner Pötschke, MeinGarten Shop, Plant Shop, Terra-Pflanzenhandel und TOM-GARTEN untersucht wurden. Die E-Shops wurden im Hinblick auf Orientierung, Produktsortiment, Konditionen und Service analysiert und bewertet. Im Rahmen eines Stärken-Schwächen-Profiles werden Vorteile und Optimierungspotenziale der einzelnen E-Shops aufgezeigt. Mit Hilfe eines Scoringsystems wurde darüber hinaus ein Ranking der untersuchten Anbieter vorgenommen.

Die 125 Seiten umfassende Studie ist für 1.800 EUR zuzüglich Mehrwertsteuer erhältlich und wird als PDF- und PowerPoint-Datei per CD zu Verfügung gestellt.

# Inhaltsverzeichnis

➤ Management Summary	4
➤ Forschungsdesign	8
➤ Orientierung	10
▪ USP	13
▪ Shopstruktur	15
▪ Navigation – Features	27
▪ Navigation – Suchfunktion	28
▪ Shopdesign	38
▪ Gütesiegel & Testergebnisse	42
▪ Besonderheiten	44
➤ Produkte	45
▪ Sortiment	48
▪ Warengruppen	53
▪ Standard-Marken	66
▪ branchenfremde Warengruppen	69
▪ Angebote	70
▪ Besonderheiten	71



©Iakov Filimonovk/123rf.com



**research tools**

Marketingmaßnahmen  
erfassen, verstehen, bewerten

Studiensteckbrief E-Shop-Analyse  
Pflanzen und Garten 2014

# Inhaltsverzeichnis

➤ Konditionen	72
▪ Preisvergleiche Standardsortiment	75
▪ Durchschnittliche Rabattierung	86
▪ Versandkosten	87
▪ Ermäßigungen	89
▪ Besonderheiten	90
➤ Service	91
▪ Beratung	95
▪ Kundenservice - Features	96
▪ Kontaktmöglichkeiten	99
▪ Zahlungsmöglichkeiten	100
▪ Lieferservice	102
▪ Besonderheiten	103
➤ Stärken und Schwächen	104
➤ Ranking	111
➤ Kontakt	124



# Beispielseiten (1)

## Orientierung

Navigation – Suchfunktion

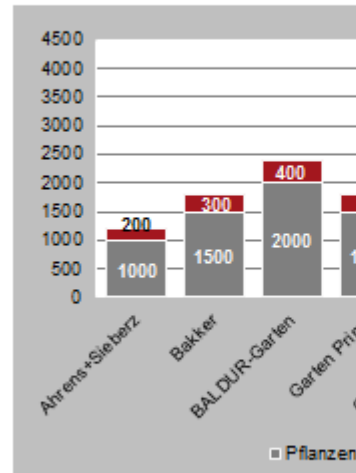
Navigation – Suchfunktion für 3. H...

E-Shop	Anzahl gelisteter Artikel
Ahrens+Sieberz	98
Bakker	13
BALDUR-Garten	211
Garten Prima	11
Garten Schlüter	13
Gärtner Pötschke	21
MeinGarten Shop	1
Plant Shop	28
Terra-Pflanzenhandel	15
TOM-GARTEN	

## Produkte

Sortiment

Verteilung der Artikel auf Pflanzen

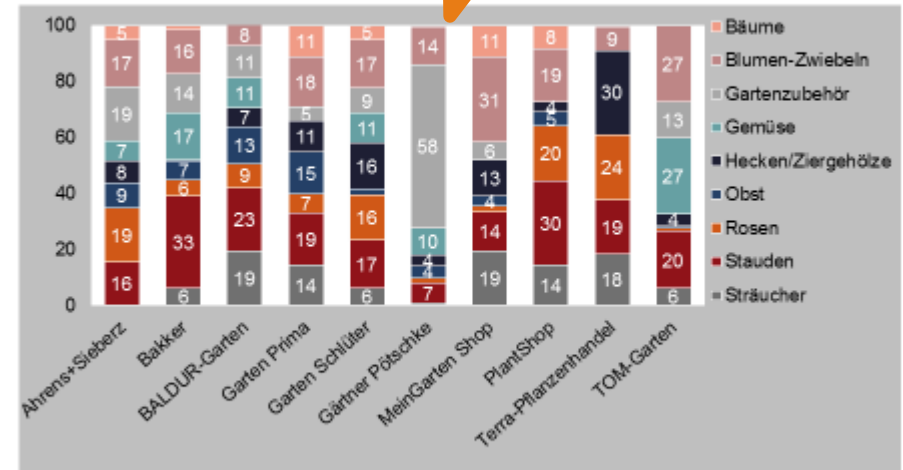


Welche Sortiments-schwerpunkte setzen die E-Shops?

## Produkte

Warengruppen

Verteilung der Artikel auf die Standard-Warengruppen (Angaben in %)



Welche Unterschiede in der Orientierung zeigen die E-Shops?

Anmerkung: Die Beispielseiten enthalten fiktive Daten

# Beispielseiten (2)

## Konditionen

Preisvergleiche Standardsortiment

### Preisvergleich – 9. Sträucher

E-Shop	Zwergberberitze
Ahrens+Sieberz	-
Bakker	-
BALDUR-Garten	x,75
Garten Prima	-
Garten Schlüter	x,45
Gärtner Pötschke	x,95
MeinGarten Shop	x,95
PlantShop	x,95
Terra-Pflanzenhandel	x,90
TOM-GARTEN	-

\* Preise basieren auf gleicher Menge



Welche preisliche Positionierung ergibt sich im Wettbewerbsumfeld?

## Konditionen

Versandkosten

### Versandkosten Deutschland

E-Shop	versandkosten
Ahrens+Sieberz	ab 75€
Bakker	-
BALDUR-Garten	-
Garten Prima	-
Garten Schlüter	ab 90€
Gärtner Pötschke	-
MeinGarten Shop	-
PlantShop	ab 99€
Terra-Pflanzenhandel	-
TOM-GARTEN	X

Welche Serviceunterschiede zeigen sich bei den Kontaktmöglichkeiten?

## Service

Kontaktmöglichkeiten

### Kontaktmöglichkeiten

E-Shop	per Telefon	Rückruf	per Fax	per Post	per E-Mail	Formular	Live Chat	Social Media*
Ahrens+Sieberz	X	-	X	X	X	X	-	F,T,Y
Bakker	X	-	X	X	X	X	-	B, F
BALDUR-Garten	X	X	X	X	X	X	-	B, F
Garten Prima	X	X	-	-	-	X	-	G,T
Garten Schlüter	X	-	-	-	-	X	-	B,F,G,T
Gärtner Pötschke	X	-	X	X	X	X	-	B
MeinGarten Shop	X	-	-	X	X	-	-	G,F
PlantShop	X	-	X	-	X	-	-	F,T
Terra-Pflanzenhandel	X	-	X	-	-	X	-	B,F,G,T,Y
TOM-GARTEN	X	-	-	X	X	X	-	B,F

\* B = Blog, F = Facebook, G = Google+, T = Twitter, V = Vimeo, Y = Youtube



E-Shop-Analyse  
Pflanzen und Garten 2014

Anmerkung: Die Beispielseiten enthalten fiktive Daten

# Beispielseiten (3)

## Service Besonderheiten

### Besonderheiten

E-Shop	Besonderheiten
Ahrens+Sieberz	durchgängig e
Bakker	viele Kontakt Lieferbarkeit
BALDUR-Garten	Extra Gesche
Garten Prima	Lange Betrieb keine Tipps
Garten Schlüter	Keine Kunden
Gärtner Pötschke	Keine Angabe
MeinGarten Shop	Keine Angabe
PlantShop	Anleitung & V
Terra-Pflanzenhandel	Keine Kunden
TOM-GARTEN	Schnelle Lief



## Stärken und Schwächen

### Stärken und Schwächen der Anbieter

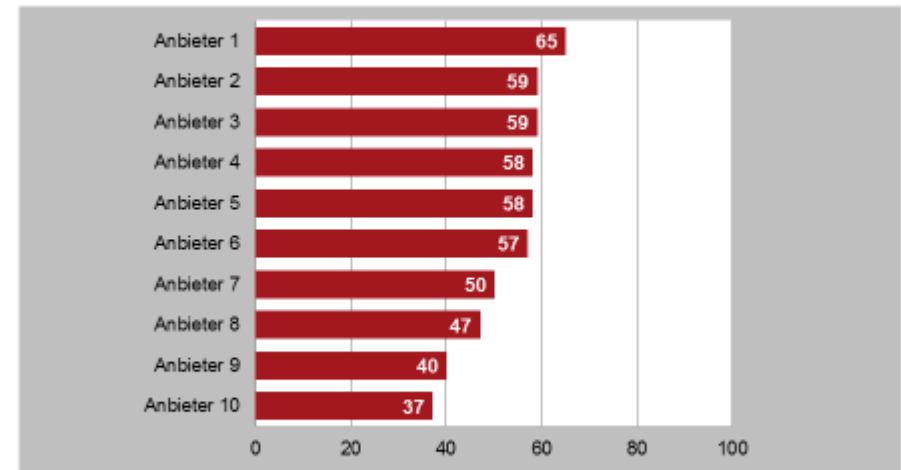
E-Shop	Stärke
E-Shop 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Dreingabe</li> <li>+ Extra Geschenkut</li> <li>+ Viele Standardmar</li> <li>+ viel Gartenzubehör</li> <li>+ viele Kundenservic</li> </ul>
E-Shop 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Sehr übersichtliche Farbgebung</li> <li>+ Platz 1 im Preisver</li> <li>+ Platz 2 durchschn.</li> <li>+ 2 Jahre Anbau- un</li> <li>+ Dreingabe</li> <li>+ lange Betriebszeite</li> </ul>



Welche Stärken und Schwächen zeigen sich im Wettbewerbsvergleich?

## Ranking

Gesamtranking (Angaben in % der maximal möglichen Punkte)



Wo zeigt sich Potenzial im Kundenservice?



E-Shop-Analyse  
Pflanzen und Garten 2014

Anmerkung: Die Beispielseiten enthalten fiktive Daten



# Bestellformular

**FAX: +49 (0)711 - 55090384**

**Auftragnehmer:**

research tools

Herrn Dipl.-Kfm. Uwe Matzner, Marktforscher BVM

Kesselwasen 10

73728 Esslingen am Neckar

Hiermit bestellen wir zum Preis in Höhe von 1.800 EUR zzgl. MwSt. die  
**E-Shop-Analyse Pflanzen und Garten 2014**

**Auftraggeber:**

Firma:

---

Ansprechpartner:

---

E-Mail:

---

Position/Funktion:

---

Unterschrift:

---

Datum/ Ort:

---

# Kontakt

Ihr Ansprechpartner für diese Studie ist:

## Uwe Matzner



Geschäftsführer, Diplom-Kaufmann,  
Marktforscher BVM, Lehrbeauftragter für Marktforschung  
Tel. +49 711 55090381, Fax +49 711 55090384,  
E-Mail: [uwe.matzner@research-tools.net](mailto:uwe.matzner@research-tools.net)

### **research tools**

Kesselwasen 10, 73728 Esslingen am Neckar  
[www.research-tools.net](http://www.research-tools.net)

research tools: Marketingmaßnahmen erfassen – verstehen – bewerten.

Weitere jüngste Studien:

- Werbemarktanalyse Telekommunikation 2014 (Juni 2014)
- Studie Krankenversicherungs-Zielgruppe Privatversicherte 2014 (Juni 2014)
- Studie Bankzielgruppe Tagesgeldkunden 2014 (Juni 2014)
- Studie Möbelmarkt-Zielgruppe Männliche Singles 2014 (Mai 2014)
- Marketing-Mix-Analyse Ratenkredite 2014 (Mai 2014)
- Studie Reisemarkt-Zielgruppe Städtereisende (Flugzeug) 2014 (Mai 2014)



**research tools**

Marketingmaßnahmen  
erfassen, verstehen, bewerten

Studiensteckbrief E-Shop-Analyse  
Pflanzen und Garten 2014