

# Kaufabsicht, Einkaufsort und Einkaufsbudget bei IT-Hardware

Niemand weiss am Jahresanfang, wie das neue IT-Jahr werden wird. Jede Prognose ist ein Blick in die Kristallkugel. Etwas klarer wird dieser Blick durch Marktforschung. IT-Markt erhob in Kooperation mit GfK Switzerland in einer Studie die Kaufabsichten der Konsumenten zum Thema IT-Hardware.

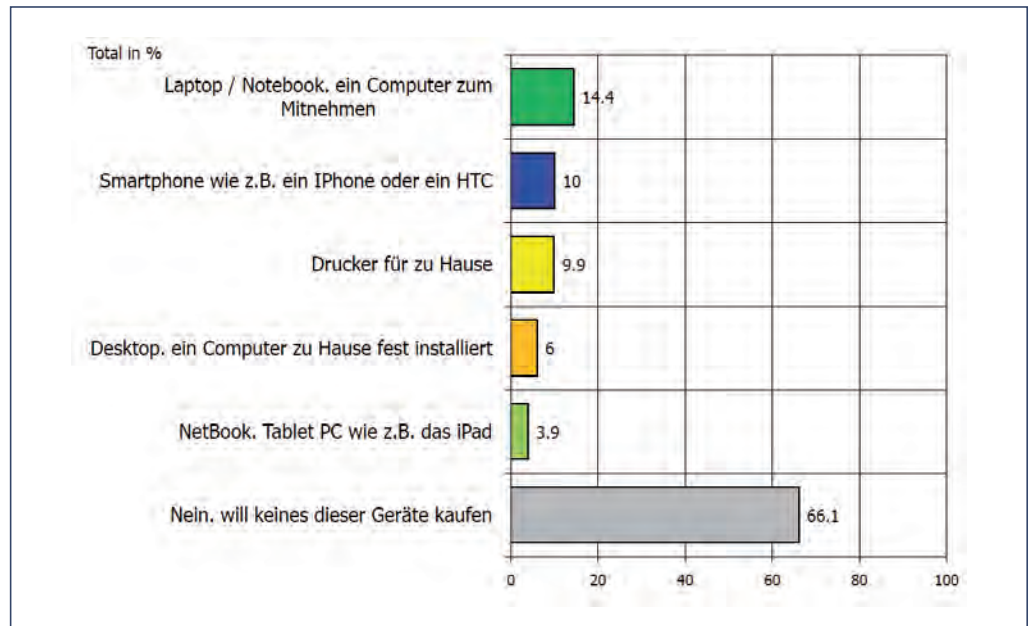
Autor: Marc Landis

Die schlechte Nachricht vorweg: Zwei Drittel (66,1 Prozent) der Konsumenten haben nicht vor, sich dieses Jahr einen Computer, ein Smartphone, einen Drucker, einen Desktop-PC oder ein Netbook bzw. Tablet anzuschaffen. Das zeigt die aktuelle Telebus-Umfrage, die GfK Switzerland im Auftrag von IT-Markt durchgeführt hat. Nur 14,4 Prozent der Befragten bekräftigen ihre Kaufabsicht, wenn es um einen neuen Laptop geht. Ein neues Smartphone wollen 10 Prozent der Befragten kaufen, einen neuen Drucker knapp 10 Prozent. 6 Prozent möchten sich einen neuen Desktop-PC ins Homeoffice oder Kinderzimmer stellen, knapp 4 Prozent wollen ein Netbook oder Tablet anschaffen. In ihren Prognosen von Ende August für das Schweizer IT-Jahr 2011 rechnet GfK Switzerland mit 930 000 Notebooks und 400 000 verkauften Desktops. Die hier vorliegende Studie ergibt (bei einer Grundgesamtheit von 6 Millionen potenziellen Käufern) 864 000 Notebooks bzw. 360 000 Desktops.

Obwohl die Kaufabsichten hinter den Erwartungen zurückstehen, ist das kein Grund zur Sorge. Denn viele Privatkonsumenten planen die Anschaffung von Laptop, Smartphone, Drucker und Co. nicht im Voraus, wie auch Jürg Zweifel von GfK Switzerland bestätigt: «Die Kaufabsichten der Konsumenten in den abgefragten Geräteklassen liegt im Vergleich zu unseren Prognosen etwas tiefer. Wir gehen davon aus, dass diese Geräte vielfach nicht geplant gekauft werden, sondern oft als Ersatzkäufe durch Defekt des bestehenden Gerätes oder als Spontankäufe durch Spezial- oder Sonderangebote angestossen werden.»

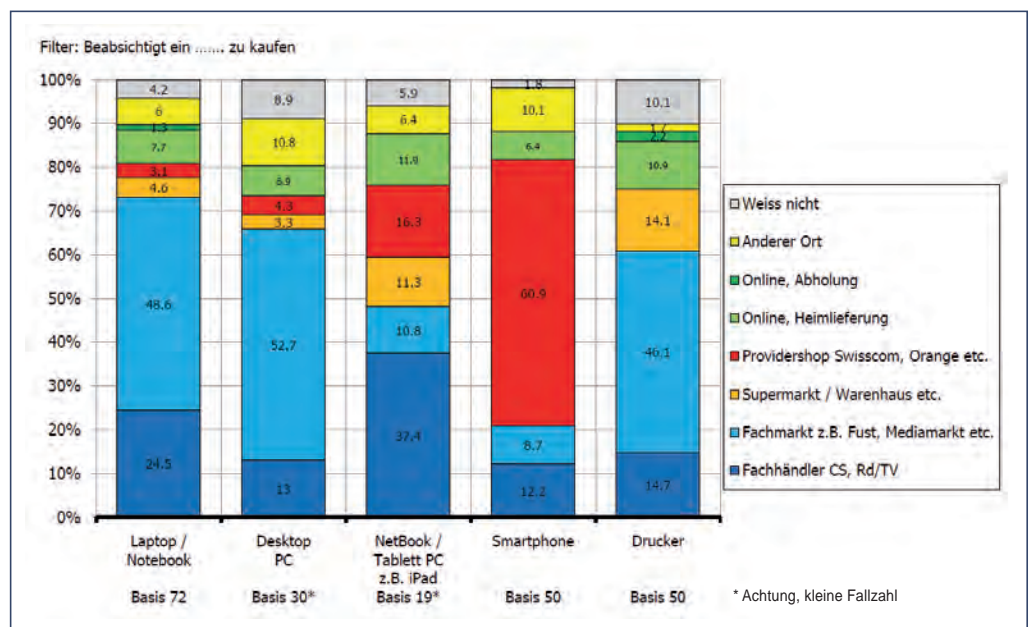
## Einkaufsort

Neben der Kaufabsicht fragte GfK im aktuellen Telebus den voraussichtlichen Einkaufskanal ab. Ihren neuen Laptop wollen knapp



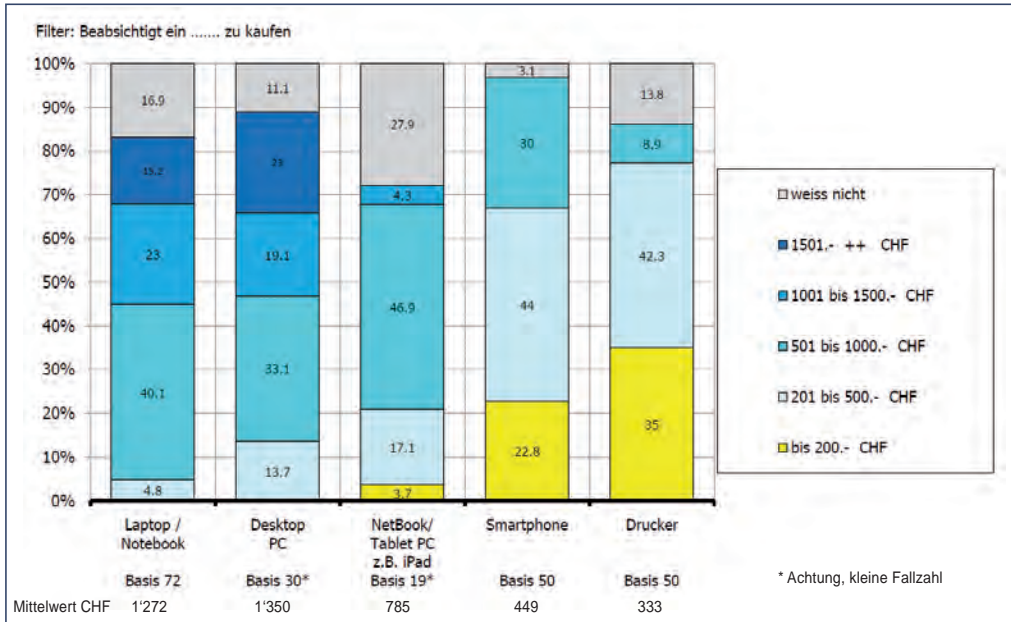
Auswertung der Frage: Beabsichtigen Sie, im Jahr 2011 eines der folgenden Geräte neu zu kaufen?

Quelle: GfK Switzerland



Auswertung der Frage: Wo werden Sie dieses Gerät kaufen?

Quelle: GfK Switzerland



Auswertung der Frage: Wie gross ist Ihr Budget für das Gerät, das Sie kaufen wollen?

Quelle: GfK Switzerland

ein Viertel der Befragten beim Fachhändler wie etwa in einem Computershop oder beim Radio-TV-Fachhändler kaufen. Fast die Hälfte will in einem Fachmarkt wie Fust, Mediamarkt etc. einkaufen. 9 Prozent wür-

den ihren Laptop online bestellen. Ihren neuen Desktop-PC beabsichtigen 13 Prozent der Einkaufswilligen beim Computershop oder beim Radio-TV-Fachhändler zu kaufen, über die Hälfte (52,7 Prozent) geht dafür in den Fachmarkt. 6,9 Prozent kaufen ihren Desktop online.

Bei den Netbooks und Tablets ist die Verteilung - wahrscheinlich wegen der geringen Fallzahl - weniger klar, allerdings mit Vorteilen für den Fachhandel: 37,4 Prozent der willigen Netbook- und Tablet Käufer wollen sich im Computershop beraten lassen und kaufen dort. 16,3 Prozent der Befragten gaben an, sie würden so ein Gerät in ihrem Provider-Shop, also bei Swisscom, Sunrise oder Orange, kaufen. Das ist einleuchtend, denn in Kombination mit dem Abschluss eines mobilen Datenabos subventionieren die Telkos Netbook und Co. stark.

Aus demselben Grund kaufen die Leute auch ihre Smartphones mit deutlicher Mehrheit (60,9 Prozent) direkt bei den Providern.

Ihren neuen Drucker holen sich die Befragten vor allem im Fachmarkt (46,1 Prozent), beim Fachhändler (14,7 Prozent) und online (13,1 Prozent).

**Einkaufsbudget**

Wenn es um die Einkaufsbudgets geht, hat die Studie gute Nachrichten für den Handel. Für ihren neuen Laptop wollen die Kaufwilligen im Durchschnitt 1272 Franken ausge-

**STUDIENDESIGN**

**Methode**

Cati-Befragung im Rahmen der Mehrthemenbefragung «Telebus» (Cati = Computer Assisted Telephone Interview)

**Fragebogen**

Der Fragebogen wurde durch die GfK Switzerland AG, Retail & Technology im Auftrag von IT-Markt erstellt

**Grundgesamtheit**

6 Millionen Personen aus der Deutsch- und Westschweiz im Alter von 15 bis 74 Jahren

**Stichprobe**

n=500 Interviews,

**Vertrauensbereich**

+/-4,45%

**Gewichtung**

Nach Region, Ortsgrösse, Geschlecht und Alter, Haushaltgrösse, Berufstätigkeit

**Umfragezeitraum**

17. bis 19. Januar 2011

ben, für ihren Desktop-PC sogar etwas mehr, nämlich 1350 Franken. Wer bei diesen Budgets an die Realität in den bunten Verkaufsflyern der Discounter denkt, dem dürften allerdings die Haare zu Berge stehen. Nicht selten sieht man dort Angebote für komplette Desktop-Systeme - auch renommierter Marken - inklusive Monitor und Drucker für deutlich unter 1000 Franken. Oder Notebooks für weniger als 600 Franken.

Für einen neuen Drucker budgetieren die Konsumenten im Schnitt 333 Franken. Zum Vergleich: In der aktuellen Fust-Post kostet der teuerste Drucker (Farblaser mit Scan- und Kopierfunktion) weniger als 300 Franken. Dass der Preiszerfall bei der IT-Hardware durch den harten Konkurrenzkampf zwischen den Fachmärkten und Discountern getrieben wird, ist nachvollziehbar. Aber Preiskampf hin oder her: Wer seine Kunden statt über den Preis über gute Beratung abholt, kann mehr Umsatz pro Kunde herausholen. <

*Die vollständige Studie (14 Seiten Charts und 27 Seiten Kreuztabellen) erhalten IT-Markt-Leser auf Bestellung gegen eine Schutzgebühr von 95 Franken. [george.sarpong@netzmedien.ch](mailto:george.sarpong@netzmedien.ch)*

**TELEBUS-FRAGEN**

**1. Beabsichtigen Sie, im Jahr 2011 eines der folgenden Geräte zu kaufen?**

- Laptop/Notebook, einen Computer zum Mitnehmen
- Desktop-Computer
- Netbook, Tablet
- Smartphone
- Drucker für zu Hause

**2. Wo werden Sie dieses Gerät kaufen?**

**Fachhändler wie z. B. Computershop, Radio-TV-Händler etc.**

- Fachmarkt wie z. B. Fust, Mediamarkt, Interdiscount etc.
- Supermarkt oder Warenhaus wie z. B. Migros, Coop, Manor, Aldi etc.
- Swisscomshop, Orangeshop, Sunrise-shop, anderer Providershop
- online, im Internet und lasse es nach Hause liefern
- online, im Internet und gehe es abholen

**3. Wie gross ist Ihr Budget für das Gerät, das Sie kaufen wollen?**