

STORE2X BRANCHEN-REPORT

E-Commerce in der Elektronik-Branche 2026: Systeme, Tools und Apps von 5.100 Elektronik-Shops

Eigene Auswertung von 5.112 Elektronik-Shops: Welches Shopsystem und welche Tools in der Consumer-Electronics-Branche wirklich Standard sind.

AUF EINEN BLICK

DATENBASIS

HTTP Archive (Technologie-Erkennung)

STICHMONAT

August 2026

ANALYSIERTE SHOPS

5.112 Elektronik-Shops

KLASSIFIKATION

**Shop-Beschreibung (OpenGraph), ~86
% Präzision**

Veröffentlicht am 2. September 2026 · Von Richard Roth und Till Täubrich

Wie sieht der E-Commerce-Stack in der Elektronik-Branche wirklich aus? Für diesen Report haben wir aus dem HTTP Archive rund 5.100 aktive Consumer-Electronics-Shops weltweit identifiziert (Stand August 2026), also Händler für Smartphones, Computer, Audio und Zubehör, und ausgewertet, auf welchem Shopsystem sie laufen und welche Zahlungsarten, Marketing- und Bewertungs-Tools sie einsetzen. Reparaturdienste und Servicecenter sind ausgeschlossen.

ERGEBNISSE

Die wichtigsten Ergebnisse

- Die Elektronik-Branche ist gemischt: Shopify führt mit 35,6 %, aber WooCommerce ist mit 27,8 % ungewöhnlich stark.
- Zusammen ergeben WooCommerce und weitere self-hosted Systeme einen großen Migrations-Pool jenseits von Shopify.
- Der Kundenkontakt ist die auffälligste Stärke: 37,1 % der Shops nutzen ein Chat-Tool, allen voran WhatsApp Business (27,9 %), passend zu erklärungsbedürftigen Geräten.
- Marketing und Bewertungen sind unterdurchschnittlich, weil Elektronik stark such- und preisgetrieben gekauft wird: Klaviyo (7,6 %) und Mailchimp (7,2 %) liegen fast gleichauf.
- Der Checkout ist PayPal-first (24,0 %) vor Apple Pay (20,0 %), insgesamt verhaltener als in reinen DTC-Branchen.

Welches Shopsystem nutzt die Elektronik-Branche?

Die Elektronik-Branche ist gemischter aufgestellt als reine DTC-Segmente: Shopify führt mit 35,6 %, doch WooCommerce ist mit 27,8 % ungewöhnlich stark. Das zeigt einen breiten self-hosted Bestand.

Shopsystem	Anteil der Elektronik-Shops
Shopify	35,6 %
WooCommerce	27,8 %
Wix eCommerce	2,9 %
PrestaShop	2,8 %
OpenCart	1,3 %
Squarespace Commerce	1,2 %
Digital Showroom	0,9 %
Magento	0,9 %
Shopware	0,8 %

Anteil an 5.112 klassifizierten Elektronik-Shops (ohne Reparaturdienste). Der Wappalyzer-Sammelwert „Cart Functionality“ ist ausgeschlossen.

Wie zahlen Kunden in Elektronik-Shops?

Der Checkout ist verhaltener ausgebaut als in DTC-Branchen und PayPal-first. Das passt zu einer preisbewussten, such- und vergleichsgetriebenen Käuferschaft.

Zahlungsart	Anteil der Elektronik-Shops
PayPal	24,0 %
Apple Pay	20,0 %
Shop Pay	17,5 %
Google Pay	14,6 %
Klarna	4,8 %
Stripe	2,5 %

Welche Bewertungs-Tools setzen Elektronik-Shops ein?

Bewertungen sind unterdurchschnittlich verbreitet: 20,8 % der Shops nutzen ein Tool. Wo eines im Einsatz ist, dominiert Judge.me.

Bewertungs-Tool	Anteil der Elektronik-Shops
Judge.me	10,9 %
Trustpilot	3,6 %
Loox	1,7 %
Trustindex	1,5 %
Trusted Shops	0,8 %
Yotpo Reviews	0,7 %

20,8 % der Elektronik-Shops nutzen mindestens ein erkennbares Bewertungs-Tool.

Womit betreiben Elektronik-Shops E-Mail-Marketing?

Die Marketing-Adoption ist niedrig (22,9 %), weil Elektronik stark such- und preisgetrieben verkauft wird. Anders als in reinen DTC-Branchen liegen Klaviyo und Mailchimp fast gleichauf.

Marketing-Tool	Anteil der Elektronik-Shops
Klaviyo	7,6 %
Mailchimp	7,2 %
PushOwl	3,1 %
MailChimp for WordPress	2,3 %
Sendinblue (Brevo)	2,2 %
Omnisend	1,4 %

22,9 % der Elektronik-Shops nutzen mindestens ein Marketing-Automation-Tool.

Wie kommunizieren Elektronik-Shops mit Kunden?

Der Kundenkontakt ist die auffälligste Stärke der Branche: 37,1 % der Shops nutzen ein Chat- oder Support-Tool, einer der höchsten Werte aller Branchen. WhatsApp Business ist mit Abstand führend, passend zu erklärungsbedürftigen Geräten und Vorkauf-Fragen.

Chat-/Support-Tool	Anteil der Elektronik-Shops
WhatsApp Business Chat	27,9 %
Zendesk	2,6 %
Tawk.to	1,9 %
Facebook Chat Plugin	1,6 %
Tidio	1,2 %
Gorgias	0,8 %

37,1 % der Elektronik-Shops nutzen mindestens ein Live-Chat- oder Support-Tool.

Was das für deinen Shop bedeutet

Die Elektronik-Branche ist gemischt aufgestellt: Shopify führt mit 35,6 %, aber der ungewöhnlich hohe WooCommerce-Anteil (27,8 %) zeigt einen großen self-hosted Bestand und damit einen breiten Migrations-Pool.

Der Stack ist such- und preisgetrieben: verhaltener Wallet-Checkout, niedrige Marketing- und Bewertungs-Adoption, dafür extrem viel Live-Chat. WhatsApp Business (27,9 %) ist die Signatur der Branche, weil erklärungsbedürftige Geräte Vorkauf-Beratung erfordern.

Für eine Migration ist entscheidend, dass Elektronik-Shops große, spezifikationslastige Kataloge sauber abbilden müssen. Shopify bietet dafür eine schnelle, mobile Basis, gerade der starke WhatsApp-Fokus lässt sich mit den passenden Integrationen gut fortführen.

Methodik

Grundlage ist eine eigene Auswertung der Technologie-Erkennung des HTTP Archive (Crawl vom 1. August 2026, mobile Startseiten, pro Domain dedupliziert). Aus allen als E-Commerce erkannten Shops haben wir Elektronik-Shops über die Shop-Beschreibung (OpenGraph- und Twitter-Metadaten) klassifiziert, beschränkt auf Shops mit eindeutigen Geräte-Signalen (z. B. Smartphone, Laptop, Kopfhörer, Kamera, Konsole) und unter Ausschluss von Reparaturdiensten, Servicecentern und Großhandel. Eine manuelle Stichprobenprüfung ergab rund 86 % Treffergenauigkeit. Alle Prozentwerte beziehen sich auf die 5.112 klassifizierten Shops. Die automatische Technologie-Erkennung ist nicht in jedem Einzelfall perfekt.

Quellen

- [HTTP Archive – Technologie-Erkennung & Daten](#)
- [Web Almanac – E-Commerce \(HTTP Archive\)](#)

Über store2x

store2x migriert Onlineshops zu Shopify, ohne Daten- und Ranking-Verlust, und optimiert sie für Performance und SEO. Dieser Report wurde von Richard Roth und Till Täubrich erstellt.

Kostenlose Analyse: store2x.com